

Anti-Inflation Program

P
C

e lutte
tion

Government
Publications

CAI
AI
-77 A53

Check ^{change}
order
to Christy
to remove
Staples

then
Dislike
back to
Christy
then
Downsview



CAI
AI
-77A53



Anti-Inflation
Board

Commission de lutte
contre l'inflation

As you know, the phase-out of the anti-inflation program begins on April 14, as announced by the Minister of Finance in the House of Commons, October 20. The expiry date for the program is December 31, 1978, and a variety of amendments have been made to the Anti-Inflation Act to ensure an orderly withdrawal from the controls program.

This package provides you with decontrol information as it relates to both prices and profits and compensation. It includes also the amended regulations and the comments of the Finance Minister in his October 20 Economic and Fiscal statement.

As in the past, please contact the staff at the Anti-Inflation Board should you have any questions not answered by this material.

Anti-Inflation Board

Canadian Building
219 Laurier Ave., West,
P.O. Box No. 1750,
Postal Station "B",
Ottawa, Ontario,
K1P 6B1

Immeuble Canadien
219 ouest av. Laurier
C.P. n° 1750
Succursale postale "B"
Ottawa, Ontario
K1P 6B1



Comme vous le savez la suppression graduelle des mesures anti-inflationnistes commencera le 14 avril comme l'a annoncé le ministre des Finances à la Chambre des communes le 20 octobre. La date d'expiration du Programme est le 31 décembre 1978 et un ensemble de modifications ont été apportées à la loi anti-inflation pour assurer un contrôle harmonieux.

Cette documentation vous fournit des renseignements sur le contrôle dans les secteurs des prix et bénéfices et de la rémunération. Elle comprend aussi le Règlement modifié et les commentaires du ministre des Finances dans son Exposé économique et fiscal du 20 octobre.

Comme par le passé, veuillez vous adresser au personnel de la Commission de lutte contre l'inflation si vous avez des questions à poser dont les réponses ne figurent pas dans cette documentation.

Commission de lutte contre l'inflation

Immeuble Canadien
219 ouest av. Laurier
C.P. no 1750
Succursale postale "B"
Ottawa, Ontario
K1P 6B1

Canadian Building,
219 Laurier Ave., West
P.O. Box No. 1750,
Postal Station "B",
Ottawa, Ontario,
K1P 6B1

CAI
AI
-77A53



Commission de lutte
contre l'inflation

Anti-Inflation
Board

CAI AI
-77A53

March 31, 1977

Dear Librarian:

In the course of our communications activities at the Anti-Inflation Board we have produced and collected a wealth of background material dealing with the causes, nature and dangers of inflation.

We feel that these documents should be made available to as many Canadians as possible. They have already been distributed to most high schools across the country, and to a number of other educational institutions.

In the belief that a number of your members might seek information on inflation from your shelves, we have packaged a number of pamphlets and brochures in a folder for ease of handling and we are sending this material to libraries across Canada.

We would be pleased to know whether you find this format useful for your purposes. Additional copies of the kit are available, free of charge, if required.

Yours sincerely,

L.C. Morrison,
Director General,
Communications Branch

Immeuble Canadien
219 ouest av. Laurier
C.P. no 1750
Succursale postale "B"
Ottawa, Ontario
K1P 6B1

Canadian Building,
219 Laurier Ave., West
P.O. Box No. 1750,
Postal Station "B",
Ottawa, Ontario,
K1P 6B1

March 31, 1977

Dear Sir:

In the course of our communications activities as the
Anti-Letter Board we have produced and collected a
wealth of background material dealing with the current
nature and dangers of inflation.

We feel that these documents should be made available
to as many Canadians as possible. They have already
been distributed to most high schools across the country
and to a number of other educational institutions.

We would be pleased to know whether you find this material
useful for your purposes. Additional copies of the kit
are available, free of charge, if required.

Yours sincerely,

L. C. Morrison,
Director General,
Communications Branch

Glossary of Terms, Anti-Inflation Program

This Glossary of Terms is designed to provide a useful guide to the vocabulary of the anti-inflation program. The explanations are as brief and as simple as the subject allows. The comprehensive legal definitions are provided in the Anti-Inflation Act and Guidelines, available at District Taxation Offices.

The Glossary is divided into three sections: general terms, (page 3); terms that apply to the guidelines on Prices and Profits (pages 3 and 4); and terms applying to the Compensation guidelines (pages 5 to 6).



Index to Glossary of Terms, Anti-Inflation Program

General

Page

Administrator.....	3
Anti-Inflation Appeal Tribunal	
Anti-Inflation Board	
Guidelines	
Inflation	
National Benchmark	

Prices and Profits

Adjusted Operating Profit.....	3
Allowable Costs	
Associated Corporations	
Base Period	
Base Period Report	
Compliance Period.....	4
Compliance Period Report	
Compliance Plan	
Dividend Restraints	
Non-Arm's-Length Relationship	
Prenotification	
Professionals	
Restricted Expenses	
Suppliers	
Target Net Margin Percentage	

Compensation

Arithmetic Guideline.....	5
Base Date	
Base Year	
Basic Protection Factor	
Compensation	
Employee Group	
Experience Adjustment Factor	
Guideline Year	
Historical Relationship	
Indirect Incentive Plan.....	6
Minimum Increases for Lower Paid Employees	
National Productivity Factor	
Program Year	
Special Consideration	

GENERAL

Administrator - is the official appointed by the government, independent of the AIB, who is responsible for investigating contraventions of the guidelines and enforcing compliance where necessary.

Anti-Inflation Appeal Tribunal - is a government appeal board independent of the AIB, where those whom the administrator has found contravening AIB guidelines may plead their defence.

Anti-Inflation Board is the body established in October, 1975, to apply a program of guidelines to restrain prices, profits and wages, in order to reduce inflationary pressures.

Guidelines - are the Anti-Inflation Board regulations which companies are being asked to follow in order to restrain inflationary increases in prices and profits, compensation, dividends and professional fees. Details on these increases are submitted in a series of formal financial reports by selected companies to the AIB at regular intervals.

Inflation - is an increase in prices and incomes that is unrelated to actual productivity and thus diminishes the buying power of the dollar.

National Benchmark - is the scale of wages, prices and profits in existence on October 14, 1975.

PRICES AND PROFITS

Adjusted Operating Profit is the gross revenue from operations minus allowable costs. (Guidelines -- Parts 1, 5, 6 and 7: Interpretation)

Allowable Costs are the expenses involved in producing a product or service. Among items not included under allowable costs are capital losses, income taxes, and wages that exceed the guidelines. (Guidelines -- Parts 1, 5, 6, and 7: Interpretation; Bulletin AI-14-P)

Associated Corporations are any group of companies already treated as associated corporations under the Income Tax Act, or companies that are linked through common ownership, management or financial affairs. (Anti-Inflation Act. 3(4))

Base Period is the fiscal period against which compliance is measured. (Guidelines -- Parts 1, 5, 6, and 7: Interpretation)

Base Period Report summarizes the firm's operations during the Base Period and establishes a basis against which its future performance can be measured.

Compliance Period is any fiscal period during which a firm must control its prices and profits along the lines suggested in the Guidelines. (Guidelines -- Parts, 1, 5, 6, and 7: Interpretation)

Compliance Period Report shows how prices and profits comply with the guidelines and if the firm has generated any excess revenue.

Compliance Plan gives details of a firm's plan either to cut prices and/or absorb cost increases where excess revenue has made it necessary to bring the profit margin within guideline limits. (Bulletins AI-1-P-Revised, AI-28-P, AI-34-P)

Dividend Restraints allow a company to raise annual dividends by eight per cent after October 15, 1976. (Bulletins AI-11-P, AI-8-P-Revised)

Distributor is a supplier whose trade or business is purchasing a product and, without changing it substantially, reselling it to others. (Guidelines -- Parts 1 and 7: Interpretation; Bulletin AI-10-P-Revised)

Non-Arm's-Length Relationship refers to companies that are connected to each other by a parent company or are otherwise associated.

Prenotification refers to the advance notice (given in a Price Prenotification Report) which major firms must file with the AIB justifying a planned price increase.

Professionals are individuals or firms who supply professional services for a fee. The AIB guidelines apply specifically to architects, chiropractors, dentists, engineers, lawyers, notaries, optometrists, physicians, public accountants, surgeons, veterinarians and actuarial, business, economic, financial and management consultants. (Guidelines -- Part 2: Interpretation; Bulletin AI-15-P)

Restricted Expenses apply to advertising, political contributions, management fees, training and landscaping, which may not be counted as allowable costs to the extent that they increase at a faster rate than a company's gross revenue from operations. (Guidelines -- Parts 1, 5, 6, and 7: Interpretation; Bulletin AI-13-P-Revised)

Suppliers are individuals or companies engaged in selling or leasing goods and services who are subject to the guidelines. (Anti-Inflation Act, sub-section 2(1); Bulletin AI-5-P-Revised)

Target Net Margin Percentage refers to the ratio of adjusted operating profit to gross revenue from operations that is allowed under the new rules. This represents 95% of the base period percentage for the distribution part of a business, and 85% for the non-distribution part. (Guidelines -- Parts 1, 5, 6 and 7: Interpretation)

COMPENSATION

Arithmetic Guideline is the combination of three factors used to determine the maximum permissible increase in compensation for any group: a Basic Protection Factor, a National Productivity Factor, and an Experience Adjustment Factor. (Guidelines -- 45)

Base Date is normally the expiry date of the last collective agreement or compensation plan entered into prior to October 14, 1975. (Guidelines -- 38; Bulletin AI-4-C)

Base Year is the twelve month period ending on the Base Date. (Guidelines -- 38)

Basic Protection Factor can be considered as the cost-of-living component of the permissible increase. It is set at eight per cent in the first program year, six per cent in the second, and four per cent in the third. If, in any year, the increase in the Consumer Price Index exceeds the percentage level of the Basic Protection Factor for that year, the difference will be added to the increase allowed in the Basic Protection Factor for the following year. (Guidelines -- 46)

Compensation is a general term covering wages and salaries; benefits such as vacations, statutory holidays, overtime and other premium pay, and employer contributions to health insurance programs and pension plans; direct and indirect incentive plans; perquisites such as the use of an automobile, travel passes, and discounts on merchandise. (Anti-Inflation Act, 2(1); Bulletin AI-3-C)

Employee Group refers to a bargaining unit, executive group, or grouping of employees by an employer in order to determine and administer the compensation of employees in the group. (Guidelines -- 38; Bulletin AI-2-C)

Experience Adjustment Factor is an adjustment of up to two per cent per year which will permit an additional increase for groups that have fallen behind in the last two or three years relative to the increase in the Consumer Price Index and will reduce the permissible increase for groups that have received relatively large increases during that period. (Guidelines -- 48)

Guideline Year is the twelve month period following the Base Date. (Guidelines -- 38)

Historical Relationship may be considered to exist for the groups concerned where, for a period of two or more years prior to October 14, 1975, the groups have had a demonstrable relationship with each other or where, prior to October 14, 1975, the rates for benchmark jobs in each group were identical. In addition, the employees in the groups must have the same employer, be employed in the same industry or be in the same local labour market and must perform work that is related to the same product, process or service. (Guidelines -- 44(2))

Indirect Incentive Plan means a plan under which the compensation of an employee is determined by the performance or profitability of the employer, by the performance of, or the job or position held by an employee. It may be in the form of shares or of an option or a right to acquire shares, a profit sharing plan, bonus plan, performance award plan, employer-assisted stock purchase plan, stock plan, or an arrangement under which payments are contingent on the achievement of pre-determined objectives. It does not include a deferred profit sharing plan as defined in subsection 147(1) of the Income Tax Act. (Guidelines -- 57(1); Bulletin AI-16-C)

Minimum Increases for Lower Paid Employees refers to the provision in the Guidelines which permits the wages or salary of an employee to be increased beyond the normal arithmetic guideline to \$3.50 per hour in the first program year, \$3.75 in the second and third program years, or by \$600 a year, whichever results in the greater increase. (Guidelines -- 43(2); Bulletin AI-7-C-Revised)

National Productivity Factor is a two per cent increase allowed in each guideline year which represents the long term trend of productivity increase. (Guidelines -- 47)

Program Year - The program years are the same for everyone. The first is the twelve month period beginning on October 14, 1975. The second is the twelve month period beginning on October 14, 1976. The third is the twelve month period beginning on October 14, 1977. (Guidelines -- 38)

Special Consideration may be granted, at the discretion of the Anti-Inflation Board, for increases in excess of normal permissible amounts where a group has a historical relationship with another group or where a compensation plan was entered into before January 1, 1974, and expired before October 14, 1975, without a new plan being established prior to October 14, 1975. (Guidelines -- 44(1))

Communiqué

Anti-Inflation Levy on Export Sales

December 18, 1975

Export revenues in excess of anti-inflation guidelines would be subject to a 100 per cent export levy under proposals announced today by Finance Minister Donald S. Macdonald. Refunds of the levy would be made under certain conditions.

As announced in the anti-inflation program on October 14, 1975, the levy will become effective from that date. The levy is described in a ways and means motion tabled in the House of Commons today. Legislation will be introduced early in the new year after further consultation with interested parties. This paper outlines the proposed legislation and regulations.

The proposals:

- recognize the value to Canada of obtaining the prices established by international markets for Canadian products;
- ensure that Canadian customers of exporting firms are adequately supplied;
- ensure that exporting firms maintain their competitive position internationally;
- direct refunds of the export levy towards national goals.

Firms Subject to the Levy

In general terms, the export levy would apply to firms in the private sector which are subject to enforcement of the anti-inflation guidelines on price and profit margins, and whose export sales in their last full fiscal year ending prior to October 14, 1975, exceed the lesser of 10 per cent of their total sales in that year or \$5 million. Where the export sales of such firms in that year were below the threshold amount, they could nevertheless elect to be subject to the export levy if they chose to do so.

The levy would also apply to Canadian branches of foreign firms which are subject to enforcement of the anti-inflation guidelines on price and profit margins. Foreign branches and subsidiaries of Canadian firms would not be subject to the levy.



Prélèvement anti-inflation sur les ventes à l'exportation
Illustration de la procédure de recouvrements

Prélèvement sur les exportations	\$100
Moins - Partie non recouvrable - 10%	<u>10</u>
Recouvrement possible	<u>\$ 90</u>

Supposons un programme d'investissement approuvé de \$78, réparti comme suit:

Pendant et après la période de contrôle, soit jusqu'à la date du recouvrement prescrit⁽¹⁾

Après le recouvrement prescrit (1) mais pendant les 10 années suivant la fin du programme de contrôle

	\$ 48
	<u>30</u>
	<u>\$ 78</u>

Recouvrements

Gagnés sous forme d'investissement avant la date prescrite -

Recouvrement prescrit -

Maximum - 75 p. cent du prélèvement à l'exportation	\$75
Moins - partie gagnée d'avance 75/90 (ou 5/6) de \$48	<u>40</u>
Gagné par d'autres investissements 15/90 (ou 1/6) de \$30	35
	<u>5</u>
	<u>\$ 88</u>

- Notes:
1. Le recouvrement prescrit serait disponible à une date postérieure à trois ans de la fin des contrôles et dans les dix années qui suivent.
 2. Une société qui aurait fait un autre investissement de \$12 (pour atteindre le maximum de \$90), aurait reçu toute le recouvrement possible.

Calculation

Firms subject to the levy would allocate their revenues and costs between their domestic and export business. Except for the one-price system referred to below, the export levy would apply only to the export business.

Margin Rule

The levy on export sales would generally be the excess of actual revenue over the target amount determined under the net pre-tax margin rules for the domestic program. For this purpose, however, the margin rules would be applied to the entire export business, and not on the basis of product lines as under the domestic program. Where the export revenue was less than the target amount in a year, the deficiency could be carried back one year or to subsequent years to reduce excess revenue on export sales in those other years.

As a general limitation, the export levy payable for any fiscal year could not be greater than the firm's total excess revenue (domestic and export) as determined under the net pre-tax margin guidelines on its total business for that year.

Optional Rule

As an alternative to the margin rule for export sales, a firm could elect to use the domestic guidelines in their entirety to determine its excess revenue on export business. This would entail the use of the unit cost rule for individual products, the net margin rule by product line, etc. as under the domestic system.

One-Price System

Generally speaking, firms selling in both the Canadian and foreign markets would be expected to price Canadian sales within the domestic guidelines, and to price foreign sales at international prices. Canadian prices in excess of the guidelines would be viewed as a contravention of the domestic guidelines.

However, it may be difficult for some firms to maintain different prices for a product or product line at home and abroad. If the Anti-Inflation Board finds that it is impractical or harmful to the national interest for the firm to use a two-price system, the company may use uniform pricing domestically and outside Canada. Decisions of the Board on this issue would be subject to review by the Cabinet. Under such a one-price system, the exporting firm could sell domestically at the international price without contravening

Les produits tels que le pétrole brut qui ne sont pas assujettis aux lignes directrices nationales ne seraient pas non plus assujettis au prélèvement à l'exportation.

Le prélèvement ne s'appliquerait pas aux services, tels les services d'ingénieurs ou de professionnels fournis à l'étranger par des résidents canadiens. Cependant, ces services demeurent assujettis aux lignes directrices nationales.

Lorsqu'une entreprise a des établissements commerciaux au Canada et à l'étranger, la livraison de marchandises en provenance du Canada à destination de l'établissement étranger serait réputée être une vente à l'exportation à un prix égal à la juste valeur marchande.

Le prélèvement à l'exportation serait déductible lors du calcul du revenu en vertu de la Loi de l'impôt sur le revenu, et les remboursements de prélèvements reçus seraient considérés comme faisant partie du revenu.

Le gouvernement fédéral conclura des accords avec les provinces en ce qui concerne le partage des recettes tirées de ce prélèvement. Il est proposé que les gouvernements fédéral et provinciaux partagent ces recettes en proportion de la place relative qu'ils occupent dans les domaines d'imposition des sociétés, et que la répartition de la part provinciale entre les provinces soit fondée sur la répartition actuelle du revenu imposable des sociétés.

the domestic guidelines. In these circumstances, the export levy would apply to domestic sales as well as export sales, and the portion of the levy on domestic sales would not be refundable.

Payment

A corporation subject to the levy would be expected to estimate the amount of the levy for a fiscal year and to make instalment payments. The amount and timing of the payments, as well as financial penalties for non-compliance, would be the same as for the corporation income tax. Monthly instalments of the levy could therefore be based on the lesser of the previous year's levy or the estimate of the current year's levy, and the clean-up payment would be two months after the fiscal year-end. No payment would be due until one month after the passage of the export levy legislation.

Refunds earned by investments as described below could be offset against instalments of export levy payable.

The Administrator of the anti-inflation program would be responsible for handling payments, returns, investigations, assessments, and refunds. Whether an amount is payable in a year or not, a firm subject to the levy would be expected to file an annual return with the Administrator and the Board. The Administrator's assessments could be appealed to the Anti-Inflation Tribunal.

Refunds

Ninety per cent of the levy would be refundable on a \$1-for-\$1 basis for a company's investment in approved projects in Canada which

- contribute to employment,
- maintain or improve productive facilities,
- explore for or develop oil, gas and mineral resources,
- increase research facilities,
- improve the environment, or
- conserve energy.

Investments qualifying for refunds must be approved within five years of the end of the control period, and made between the commencement of the anti-inflation program on October 14, 1975, and ten years after its termination. A committee composed of the Minister of Industry, Trade and Commerce and the Minister of Energy, Mines and Resources would have authority to approve investment programs.

Une société se verrait rembourser un maximum de 90 p. cent de ce prélevement si elle investissait un montant égal dans des projets approuvés, mis en chantier au Canada et qui

- contribuent à l'emploi,
- visent à maintenir ou à améliorer des installations de production,
- visent l'exploration ou la mise en valeur de gisements de pétrole, de gaz et de minéraux,
- visent à accroître les installations de recherche,
- visent à protéger l'environnement, ou à conserver l'énergie.

Les placements admissibles au remboursement doivent être approuvés dans les cinq années suivant la fin de la période d'application des contrôles et être effectués au cours de la période commençant à la date de mise en vigueur du programme anti-inflation, soit le 14 octobre 1975, et se terminant dix ans après l'expiration du programme. Un comité formé du ministre de l'Industrie et du commerce et du ministre de l'Énergie, des mines et ressources, serait habilité à approuver les programmes de placement.

Le prélevement initial serait remboursable à l'entreprise, à une date fixée par le Gouverneur en Conseil, jusqu'à concurrence de 75 p. cent pourvu qu'il n'ait pas déjà été effectuement remboursé à l'égard de placements approuvés. Cette date ne surviendrait pas avant trois ans après la fin de la période d'application des contrôles ni plus tard que dix ans après la fin de cette période.

Les investissements approuvés faits après la date prescrite et à moins de dix ans de la clôture de la période de contrôles pourraient encore rapporter la balance du recouvrement de 90 p. cent.

Ce remboursement éventuel pourrait être réduit lorsque l'Administrateur a des motifs raisonnables de croire que l'entreprise, volontairement, approuvisionne de moins en moins ses clients canadiens au profit de clients étrangers. Par exemple, lorsque les ventes nationales d'une entreprise décroissent alors que ses ventes à l'exportation s'accroissent, le remboursement devrait être réduit, à moins que l'entreprise ne puisse démontrer clairement que cette diminution nationale était attribuable à un facteur dont l'origine remonte à la période d'avant le programme anti-inflation, à un accroissement de la concurrence, ou à une baisse de la demande canadienne.

Seventy-five per cent of the original levy, to the extent it has not already been effectively refunded for approved investments made, would be refundable to the firm at a date to be prescribed by the Governor-in-Council. This date would not be earlier than three years after the end of control period nor later than ten years thereafter.

Approved investments made after the prescribed date and within ten years of termination of the control period could still earn the balance of the 90 per cent refund.

The potential refund could be reduced where the Administrator has reasonable grounds to believe that the firm has voluntarily cut back on supplying his Canadian customers in favour of supplying foreign customers. For example, where a firm's domestic sales decreased while its export sales increased, the refund might be reduced unless the firm could demonstrate clearly that the domestic decline was due to a factor which arose prior to introduction of the anti-inflation program, to increased competition, or to a real decline in Canadian demand.

Other Provisions

Products such as crude oil which are exempt from the domestic guidelines would be similarly excluded from the export levy.

The levy would not apply to services, such as engineering or professional services, supplied abroad by Canadian residents. However, such services would remain subject to the domestic guidelines.

Where a firm has business establishments inside and outside Canada, a delivery of commodities from Canada to the foreign establishment would be deemed to be an export sale at a price equal to fair market value.

The export levy would be deductible in determining income under the Income Tax Act, and refunds of the levy would be included in income when received.

The federal government will enter into arrangements with the provinces for sharing of revenues retained from the levy. It is proposed that the federal and provincial governments share the levy in proportion to their relative occupancy of the corporate tax field, and that the allocation of the provincial share among provinces would be based on the existing allocation of corporate taxable income.

De manière générale, les entreprises qui vendent à la fois sur les marchés canadien et étrangers devront établir, pour les ventes canadiennes, un système de prix respectant les lignes directrices nationales et, pour les ventes à l'étranger, un système de prix fondé sur les marchés internationaux. Le système de prix canadiens qui dépassera les limites fixées contreviendra aux lignes directrices nationales.

Toutefois, certaines entreprises auront peut-être de la difficulté à maintenir des prix différents, au pays et à l'étranger, pour un produit ou une catégorie de produits. Si, de l'avis de la Commission de la lutte contre l'inflation, l'utilisation, par une entreprise, d'un double système de prix est irréalisable ou préjudiciable à l'intérêt national, celle-ci pourra utiliser une méthode uniforme de fixation des prix applicable tant au pays que hors du Canada. Les décisions de la Commission sur cette question seront assujetties à l'examen du Cabinet. En vertu de ce système de prix unique, l'entreprise qui exporte pourra pratiquer, au pays, un prix de vente international sans violer les lignes directrices nationales. En l'occurrence, la taxe à l'exportation s'appliquera aux ventes nationales aussi bien qu'aux ventes à l'exportation, et la partie de la taxe imposée sur les ventes nationales ne sera pas remboursable.

Paiement

Une société assujettie au prélèvement devra normalement évaluer le montant du prélèvement pour une année fiscale et le rembourser par versements. Le montant et la périodicité des paiements, ainsi que les amendes pour non-observation, seront les mêmes que dans le cas de l'impôt sur le revenu des sociétés. Les versements mensuels pourraient donc être fondés sur le moindre des montants suivants: le prélèvement de l'année précédente ou le prélèvement estimatif pour l'année en cours; le paiement final serait effectué deux mois après la fin d'année financière. Aucun paiement ne serait exigible au cours du premier mois suivant la date d'adoption du projet de loi concernant le prélèvement à l'exportation. Les remboursements acquis en raison de placements (voir ci-dessous) pourraient être retenus en compensation des versements du prélèvement à l'exportation à effectuer.

L'Administrateur du programme anti-inflation serait chargé de s'occuper des paiements, des déclarations, des enquêtes, des cotisations, ainsi que des remboursements. Qu'il y ait ou non un montant à verser au cours d'une année, une société assujettie au prélèvement devra normalement produire une déclaration annuelle auprès de l'Administrateur de la commission. Il pourra être interjeté appel des cotisations établies par l'Administrateur auprès du Tribunal d'appel en matière d'inflation.

Anti-Inflation Levy on Export Sales
Illustration of Procedure for Refunds

Export levy	\$100
Less - Non-refundable portion - 10%	10
Maximum potentially refundable	<u>\$ 90</u>

Assume approved investment program of \$78 to be made as follows:

During control period and thereafter, but prior to date for prescribed refund(1)	\$ 48
After prescribed refund(1) but within 10 years of end of control program	30
	<u>\$ 78</u>

Refunds

Earned by investment before prescribed date -	\$ 48
Prescribed refund -	
Maximum - 75% of export levy	\$75
Less - portion earned in advance 75/90 (or 5/6) of \$48	40
Earned by further investment-15/90 (or 1/6) of \$30	5
	<u>\$ 88(2)</u>

Notes:

1. The prescribed refund would be available on a day at least three years after the end of the control program, and not later than ten years thereafter.
2. If the firm had made a further approved investment of \$12 (to reach the maximum of \$90), it would have received the maximum refund.

au montant limite, elles pourraient néanmoins choisir d'être assujetties au prélèvement à l'exportation.

Le prélèvement s'appliquerait également aux succursales canadiennes d'entreprises étrangères qui sont assujetties à l'application des indicateurs anti-inflation en matière de prix et de marges bénéficiaires. Les succursales et filiales étrangères d'entreprises canadiennes ne seraient pas assujetties au prélèvement.

Calcul

Les entreprises assujetties au prélèvement répartiraient leurs recettes et leurs dépenses entre leurs activités nationales et d'exportation. À l'exception du système de prix unique visé ci-dessous, le prélèvement à l'exportation ne s'appliquerait qu'aux activités d'exportation.

Règle de la marge

Le prélèvement sur les ventes à l'exportation représenterait généralement l'excédent des recettes réelles par rapport au montant indicatif établi suivant la règle sur la marge bénéficiaire nette avant impôt dans le cas du programme national. À cette fin, cependant, la règle de la marge s'appliquerait à toutes les opérations d'exportation et non pas selon les catégories de produits comme c'est le cas en vertu du programme national. Lorsque les recettes à l'exportation ont été moins élevées que le montant indicatif au cours d'une année, la différence peut être reportée à l'exercice antérieur ou sur des années ultérieures afin de réduire les recettes excédentaires au cours de ces autres années.

À titre de limite générale, le prélèvement à l'exportation payable pour toute année fiscale ne saurait être plus élevé que l'excédent total des recettes de l'entreprise (nationales et à l'exportation) déterminées en vertu des indicateurs relatifs à la marge bénéficiaire nette avant impôt par rapport à l'ensemble de ses opérations pendant cette année.

Règle facultative

Au lieu de suivre la règle de la marge bénéficiaire nette en ce qui concerne les ventes d'exportation, une entreprise aura l'option d'utiliser les lignes directrices nationales dans leur ensemble pour déterminer son revenu excédentaire sur ses affaires d'exportation. Cette situation nécessitera l'observation de la règle des coûts répartis pour les produits de fabrication autonome, la règle de la marge bénéficiaire nette pour les produits fabriqués en série, etc., selon les dispositions du système national,

1e 18 décembre 1975

Prélèvement sur les ventes à l'exportation aux termes du programme anti-inflation

Les recettes à l'exportation qui dépassent les limites établies aux termes des indicateurs anti-inflation seraient assujetties à un prélèvement à l'exportation de 100 p. cent conformément aux propositions formulées aujourd'hui par le Ministre des Finances, M. Donald S. Macdonald. Des remboursements de prélèvement seraient effectués dans certains cas.

Comme le prévoyait le programme anti-inflation présenté le 14 octobre 1975, le prélèvement s'appliquera à compter de cette date. Le prélèvement est défini dans une motion des voies et moyens déposée à la Chambre des communes aujourd'hui. Un projet de loi sera présenté au début de l'an prochain après la tenue de nouvelles consultations avec les parties intéressées.

Les propositions:

- reconnaître l'importance pour le Canada de pratiquer les prix établis sur les marchés internationaux à l'égard des produits canadiens;
- s'assurer de ce que les clients canadiens d'entreprises d'exportation soient suffisamment approvisionnés;
- s'assurer de ce que les entreprises d'exportation maintiennent leur position concurrentielle sur le plan international;
- s'assurer de ce que les remboursements du prélèvement à l'exportation soient utilisés à des fins qui servent les intérêts du pays.

Entreprises assujetties au prélèvement

En règle générale, le prélèvement à l'exportation s'appliquerait aux entreprises du secteur privé qui sont assujetties à l'application des lignes directrices anti-inflation en matière de prix et de marges bénéficiaires et dont les ventes à l'exportation (pendant leur dernière année fiscale complète antérieure au 14 octobre 1975) dépassent le moins élevé des montants suivants: 10 p. cent des ventes totales de l'année en cause ou \$5 millions. Au cas où les ventes à l'exportation de ces entreprises pendant l'année en cause seraient inférieures



CAI AI
-7-153

ATTACK ON INFLATION

a program of national action



ATTACK ON INFLATION

a program of national action

**Policy Statement
tabled in the House of Commons
by the Honourable Donald S. Macdonald
Minister of Finance
October 14, 1975.**



**Government
of Canada**

**Gouvernement
du Canada**

CONTENTS

Introduction	1
The Problem Confronting Us	2
The Government's Program for Attacking Inflation	3
Fiscal and Monetary Policies	4
Government Expenditure Policies	5
Structural Policies	9
Prices and Incomes Policy	12
The Initial Guidelines	15
Guidelines for Price and Profits	
Firms Which are Able to Allocate Costs to Individual Products	16
Firms Which are Unable to Allocate Costs to Individual Products	17
Definition of Costs	17
Frequency of Price Changes	17
Distribution Sector	17
Food Prices	18
Exports	18
Financial Institutions and Interest Rates	18
Regulated Industries	19
Construction Industry	19
Rents	19
Selection of Guidelines	19
Exceptions	19
Guidelines for Incomes	20
The Basic Protection Factor	20
Share in Increases in National Productivity	21
Adjustment for Past Wage and Salary Experience	21
Minimum and Maximum Dollar Increases	22
Groups Covered	22
Forms of Compensation Covered	23
Promotions and Reclassification	23
Piece Rates and Commissions	23
Cases Where Groups Cover Wide Ranges in Incomes	23
Exceptions	23
Professional Income	23
Dividends	24
Conclusion	25

INTRODUCTION

Canada is in the grip of serious inflation.

If this inflation continues or gets worse there is a grave danger that economic recovery will be stifled, unemployment increased and the nation subjected to mounting stresses and strains.

It has thus become absolutely essential to undertake a concerted national effort to bring inflation under control.

There are no simple or easy remedies for quickly resolving this critical problem. The inflationary process in Canada is so deeply entrenched that it can be brought under control only by a broad and comprehensive program of action on a national scale.

This paper outlines the measures being proposed by the federal government and the obligations that the provincial governments and Canadians generally are being asked to assume.

Our continuing commitment as a nation to the goal of achieving price stability must be seen as part and parcel of our continuing commitment to the goal of achieving high and stable levels of employment and real incomes.

THE PROBLEM CONFRONTING US

The problems that inflation creates were clearly spelled out in the budget of June 23, 1975:

In its present cost-push form, inflation threatens to price our goods out of world markets and to lessen the capacity of our business firms to expand their operations. It disrupts financial markets and impairs rational planning by business and government. It undermines the effectiveness of the traditional instruments of demand management policy to keep the economy on course. When inflation reaches a certain point, the stimulation of spending may simply lead to higher prices rather than more goods and more jobs; in the longer run, it actually makes unemployment worse.

Not only that, but inflation ultimately inflicts grievous damage to the fabric of society. It lowers the living standards of those on fixed incomes, including pensioners. It leaves people without reliable, understandable guideposts by which to arrange their economic affairs. It injects grave uncertainty into decisions on family budgets, housing, savings and provision for old age. It provokes deep frustration, social tension and mistrust of private and public institutions. Collective bargaining is embittered. Industrial relations are damaged. We in Canada are already beginning to live some of these experiences.

Inflation is a dynamic process which feeds upon itself. In the absence of strong measures to bring it under control, the kind of severe and prolonged inflation we have been experiencing tends to generate expectations of further inflation and defensive responses to these expectations which, unfortunately, serve only to confirm them later on.

The risk has mounted that both the rate of inflation and the rate of unemployment will rise in the months and years ahead if no decisive action is taken. This is unacceptable to the government. The evidence of widespread and deep-seated concern in the country shows that it is unacceptable to all Canadians.

The severity of the problem is compounded by the need for further increases in the relative prices of some forms of energy, of some commodities, and perhaps of some classes of rents if necessary supplies of energy, commodities and rental housing are to be forthcoming. In addition, the steepness of the increase of average wages over the recent past means that those groups that have not had recent adjustment have tended to fall seriously behind. They will have to have some chance to catch up. Thus, we have to get the average rate of increase of prices and incomes down while allowing these particular increases in prices and incomes to occur.

Faced with this situation, the problem is not just to get over the worst of our current troubles, difficult as that is likely to prove. It is to reduce inflation in ways that do not store up further trouble for the future, and to find ways of improving the structure of our economy so that the same troubles do not recur.

THE GOVERNMENT'S PROGRAM FOR ATTACKING INFLATION

The program that the government is setting in motion has four main elements:

- (1) *Fiscal and monetary policies* aimed at increasing total demand and production at a rate consistent with declining inflation.
- (2) *Government expenditure policies* aimed at limiting the growth of public expenditures and the rate of increase in public service employment.
- (3) *Structural policies* to deal with the special problems of energy, food and housing, to ensure a more efficient and competitive economy and to improve labour-management relations.
- (4) *A prices and incomes policy* which establishes guidelines for responsible social behaviour in determining prices and incomes of groups, together with machinery for administering these guidelines and ensuring compliance where necessary.

The government is convinced that the full participation of provincial governments and of the major interest groups in the community will be essential to the success of this program of action. As an integral part of the program, intensive consultations with the provinces and with representatives of business, labour and other interest groups are being arranged. The government is entering into these consultations anxious to hear the views and suggestions of others for improving the program.

FISCAL AND MONETARY POLICIES

The success of the government's whole program for achieving a progressive lowering of the rate of inflation, together with a sustained recovery of the growth of output and employment, will depend crucially on its success in keeping the over-all level of demand in the economy growing at a pace consistent with successively lower rates of price increase.

This is the central task of fiscal and monetary policy. The government has repeatedly emphasized its rejection of the use of severe monetary and fiscal restraint to stop inflation at heavy immediate cost in terms of unemployment and foregone output. It also rejects the notion that the guidelines will allow fiscal and monetary policy to be directed solely at the unemployment aspect of the current problem. Lowering the rate of inflation and reducing the level of unemployment must go hand in hand, and can only be gradual. It is essential for the success of any prices and incomes policy to avoid too rapid a rate of growth of demand and the development of excess pressure on resources. In a situation in which inflationary expectations are still unsettled, a monetary policy which permitted excessively rapid expansion of the money supply in an attempt to produce artificially low interest rates could not succeed. It would, in fact, be counterproductive. The government's clear determination not to accommodate continued high or increasing inflation must be embodied not only in prices and incomes policy, but also in the settings of fiscal and monetary policy.

The fiscal stance set in the June 23, 1975 budget, together with the announced intention of the Bank of Canada to allow the money supply to expand at a rate consistent with moderate real growth and a decline in the rate of inflation, constitutes an over-all demand management policy consistent with these objectives.

GOVERNMENT EXPENDITURE POLICIES

In recent years, the federal government has introduced many new programs and expanded existing programs for the benefit of Canadians. Inevitably these steps have been reflected in rising expenditures. In particular, the federal government has endeavoured to offset the effects of inflation on those most vulnerable to it by amending much of its social welfare legislation so that payments of many benefits rise automatically with the cost of living. The federal budget has also borne a major portion of the cost of unemployment insurance.

The rising trend of increasing government expenditures has not been unique to the federal level of government.

GOVERNMENT EXPENDITURES AS A PER CENT OF THE GROSS NATIONAL PRODUCT

(exclusive of Intergovernmental transfers)

	1965	1970	1971	1972	1973	1974
Total federal government	12.9	13.8	14.0	15.0	14.6	16.1
—excluding transfers to persons	8.7	9.1	9.0	9.0	8.8	9.9
Total provincial governments	6.8	10.2	11.2	11.2	10.8	11.3
—excluding transfers to persons	5.0	7.1	7.9	8.1	7.8	8.3
Total local governments	8.1	9.4	9.1	8.8	8.3	8.3
Hospitals	2.1	2.8	2.9	2.8	2.7	2.8
Pension Plans	—	.2	.2	.3	.3	.4
Total all governments	29.9	36.4	37.7	38.2	37.0	39.1

Source: Statistics Canada, "National Income and Expenditure Accounts".

This table shows that the expenditures of all governments have risen faster than the economy as a whole. But especially at the federal level, the growth has been most concentrated in transfers to persons, such as pensions, family allowances and unemployment benefits. Other kinds of federal expenditure maintained an almost constant 9 per cent relationship to the gross national

product until 1974. Since then they have been rising largely because of the subsidy on imported oil.

A very large proportion of the federal government's expenditures are made under statutory programs, and other arrangements where there is little flexibility.

Some 56 per cent of the budgetary expenditures approved for the start of the fiscal year 1975-76 were for payments under statutory programs. These are detailed in the following table.

	(\$ Millions)
STATUTORY PAYMENTS	
Old Age Security and Guaranteed Income Supplement	3,969
Interest on the public debt	3,575
Fiscal transfers to provinces	2,469
Family allowances	2,007
Hospital care	1,546
Unemployment insurance—government cost	890
Medicare	862
Canada Assistance Plan	701
Post-secondary education assistance	511
Military pensions	330
Railway subsidies—maintenance of branch lines	196
Payments to Quebec in lieu of conditional grants	156
Other statutory expenditures (crop insurance; guaranteed loans; forgiveness of winter works loans; salaries and pensions for judges, senators, and members of parliament; RCMP pensions; etc.)	664
Total	17,876

Contractual payments such as payments to the provinces under the manpower training program and certain CMHC housing and sewage programs, and fiscal transfers to the territories account for a further 3 per cent of expenditures.

Another 3 per cent is accounted for by formula payments, such as veterans pensions and aid to developing countries.

Another 9 per cent is accounted for by such essential support programs as consumer subsidies on petroleum products, programs relating to Indians and Eskimos, grants for regional economic expansion, and manufacturing milk subsidies to farmers.

The defence program accounts for another 8 per cent.

The operating deficits of the Crown corporations such as the CBC, Atomic Energy of Canada, etc., account for a further 2 per cent.

All other expenditures, including the construction of public buildings, the operation of the Post Office and airports, the RCMP, inspection services and

all the other costs of running the government account for only 19 per cent of expenditures.

Thus there is little scope for the government to reduce expenditures—or the growth in expenditures—without affecting one or more of the following:

- transfer payments which directly affect the welfare of individuals, equalization payments to provinces and other transfers paid to provinces as a one-half share of their major social programs;
- programs of essential support such as those designed to assist research and development, to help the development of our native peoples, to cushion the impact of rising international oil prices or to assist agriculture;
- the quality or quantity of service to the public.

The scope for such action has been further reduced by the cuts in expenditures and manpower already announced in the budget of June 23, 1975.

Nevertheless, the government will endeavour to avoid an increase in the total numbers employed in the public service of Canada, despite the unavoidable and desirable increases in the Post Office, the penitentiaries, the RCMP and elsewhere. All of these requirements arise out of the demands of the public for better service and protection.

Statistics Canada data on numbers on the payroll show that the rate of growth in public service employment in the period since 1969 has been somewhat higher at the provincial and local levels of government than at the federal level. For its part, the federal government has decided that the growth in the authorized level for the federal public service in 1976-77 will be held to 1.5 per cent over the level authorized in the 1975-76 Main Estimates.

This is in marked contrast to the average of about 7 per cent for the two years ending 1974-75 and the 4.1 per cent authorized for 1975-76. The equivalent of about one percentage point of the 1975-76 growth was taken away through the freezing of close to 3,000 man-years at the time of the June 23 budget.

Within the 1976-77 growth limit, it will be necessary to accommodate:

- a) additional personnel necessary in connection with the economic measures;
- b) additional personnel for police and penitentiaries; and
- c) some expansion in certain essential services.

This can only be done by first reducing the authorized man-years in all departments for 1976-77 below that originally authorized for 1975-76. In fact only those given additional resources for economic measures, for the maintenance of peace and order or for the provision of essential services will show any growth. The majority of the departments will have fewer man-years in 1976-77 than in 1974-75.

The President of the Treasury Board will also issue directives prohibiting the normal replacement of office furniture, the use of first-class air travel and suspending the normal schedules for replacement of departmental automobiles. He will also require the re-imposition of the 10 per cent reduction in travel expenditures and expenditures on consultants.

Despite the limited scope for reductions in expenditures as outlined above, the federal government is determined to effect further economies wherever possible. It is also determined to participate with other governments in endeavouring to avoid increases in tax rates and to limit borrowings—indeed to move to a position where both the burden of taxation and the need for borrowing can be reduced. The federal government shares the view that the trend of total spending by all governments in Canada should not rise more quickly than the trend of the gross national product.

STRUCTURAL POLICIES

There are several structural problems which need to be addressed in a comprehensive anti-inflation program. The first relates to the need for substantial upward adjustment in particular areas of the price structure if adequate new supplies are to be forthcoming. The second relates to the need for more competition and flexibility in the economy. The third relates to the need to improve labour-management relations.

The situation in the energy field provides perhaps the clearest illustration of the difficult problems that must be overcome in finding and maintaining the right balance between a general policy of lowering the overall inflation rate and the need to permit an orderly upward adjustment of the relative prices of certain important products and services.

The underlying trends in world energy demand and supply have brought on an era of much higher relative prices for energy throughout the world. Major structural shifts in patterns of production and consumption towards using less energy per unit of national activity are required everywhere. Major efforts are also required to develop and exploit energy supplies efficiently and to limit further increases in the real cost of energy in the future. Facing consumers and producers with higher relative prices for energy is the most important single policy available to promote more effective use and production of energy.

The government has recognized the damage which would be created by large abrupt increases in the price of energy. But the government has also recognized the necessity of allowing Canadian prices of oil and gas to rise at a measured pace toward world levels. The degree of urgency has been heightened by the somewhat disappointing reports on Canada's energy reserves which have appeared during the past year.

As was envisaged in the enactment of the Petroleum Administration Act, it will continue to be the policy of the government to permit the price of energy to rise in a series of orderly steps. But in present circumstances, it is even more important to find other ways of reducing the consumption of these scarce resources. Thus energy conservation programs will be intensified.

The future supply of housing also requires special policy attention within the program to fight inflation. There is clearly a need for more housing, both owner-occupied and rental housing, particularly for people of low and moderate incomes. To have a reasonable level of residential construction, there must be adequate incentives for builders to undertake new projects at prices, rents and carrying costs that people of low and moderate incomes can afford. Rent levels that make it unprofitable to build rental housing and mortgage rates that make home ownership expensive discourage an adequate supply of new housing. Special initiatives in housing policy will be required in these circumstances, and the federal government will shortly be presenting and implementing further measures in this regard.

A particular source of increase in the price of housing has been the increase in the price of land. The fundamental answer to this problem is to increase the supply of serviced land for housing. Any attempt to control the price directly would be incompatible with this objective. Measures to deal with this problem, including action by the municipalities to speed up the approval of sub-divisions and the provision of services, will be discussed with the provinces.

Similarly, to ensure an adequate supply of food, farmers must be assured of a rate of return commensurate with the large investment of labour and capital essential to agricultural production. This return should come from the market place, but producers must be given some protection against large losses arising from highly variable and uncertain markets. They are especially vulnerable today as a result of higher and rising production costs. The government must, however, be particularly careful not to prevent increases in productivity or to impede desirable adjustments. It must also ensure that the food handling and processing sector is competitive and efficient.

Many non-food prices may have become unduly rigid as a result of government policies. The federal government intends to focus with some urgency on identifying ways in which supply bottlenecks and price rigidities in its own area of responsibility can be reduced.

The government also intends, in concert with provincial governments and with the advice of interested private groups, to identify and modify those broader aspects of government policies and programs which may have had the effect of keeping costs and prices above market levels to an extent which is clearly undesirable.

The process will take time; in the interval, the government will ask each of its departments or agencies to assess the probable impact of their policies and programs on both short-term and longer-term price trends.

Competition policy is being improved and strengthened. The government hopes that the House and Senate will soon finish work on Phase One of the revised Competition Act, and for its part plans to proceed with the introduction of Phase Two of the new competition policy—those sections dealing with monopoly and mergers—at an early date. Together with a more selective and vigorous enforcement policy, Canada's competition policy should help to ensure a more efficient economy working to the benefit of all.

The government intends to reassess the costs to the private sector of many government rules and regulations in the context of their benefits to society at large. The government further intends to continue reviewing the role of its regulatory agencies. It is important that these agencies, established to protect the public interest in matters such as the prices to be paid by the users of particular services, should conduct their affairs with an adequate appreciation of the broader problems the country faces in bringing inflation under control.

In the case of industrial relations and wage and salary determination, labour and management have for many years conducted their affairs relatively unfettered under a well-established system of collective bargaining, whereby each party strives to obtain the best deal possible for those it represents. In more settled economic circumstances the collective bargaining process has operated reasonably well. In the current inflationary climate, however, the number of friction points has increased.

The fragmentation of collective bargaining under the present system contributes little by way of keeping the broader interest in view. There are no

fewer than 10,000 local unions in Canada representing some 2.5 million members, operating under various federal and provincial enactments. With each group striving to obtain what it considers to be its fair share of a limited pie and, given this degree of fragmentation, the potential for disruption is considerable. In the air industry alone, for example, there are no fewer than 70 bargaining units, each potentially able to close the industry down at any given time at great economic cost and inconvenience to the public.

The government is aware of the many critical problems that exist at present in the area of industrial relations, and in co-operation with the two groups directly involved—labour and management—it will seek practical solutions. The government has established the tripartite Canada Labour Relations Council to assist in this effort.

PRICES AND INCOMES POLICY

The government has concluded that the time has come to implement a prices and incomes policy in Canada with the following main characteristics:

1. Maximum emphasis on voluntary compliance with price and income guidelines.
2. The fullest possible degree of consultation both with the provincial governments, whose joint participation is being sought, and with business, labour and other groups.
3. Provision for statutory enforcement of guidelines in respect of key groups.
4. A determined effort to keep to a minimum the need for detailed regulation, reporting, and surveillance and thereby to keep to a minimum the size of the administrative staff involved.

A description of the principal features of the legislation, administrative machinery and guidelines is contained in the following two sections.

Legislation, Administration and Provincial Participation

The government intends to introduce legislation to provide authority to require specified groups to restrain prices and profit margins, compensation and dividends. While the emphasis of the government's approach towards these specified groups will be to seek voluntary compliance through consultation and negotiation, authority will be available to ensure that the public interest will prevail.

The specified groups subject to the legal enforcement of restraint under the legislation include the following:

- a) firms which employ more than 500 employees. For this purposes, firms are defined to include any group of corporations which would be treated as associated corporations under the Income Tax Act of Canada.
- b) firms, any or all of whose employees bargain in association with employees of other firms.
- c) firms in the construction industry which employ more than 20 employees.
- d) the federal government and all its emanations.
- e) participating provincial governments and their emanations including municipal institutions.
- f) employees of the entities referred to above.
- g) individuals or other firms that are carrying on a business that is a profession.

The legislation will also provide authority for the Governor-in-Council to add to the groups that are subject to the legislation. This power may be exercised only if the Anti-Inflation Board referred to below, upon being asked

by the Governor-in-Council to consider the matter, determines that a group is of strategic importance to Canada and recommends that the group be added.

In order to clarify the guidelines, to monitor their observance and, where necessary, to begin the process of bringing certain organized groups or individuals under a system of restraint, the government will establish an Anti-Inflation Board, initially by Order-in-Council under the *Inquiries Act* and later in the proposed legislation. The terms of reference of the Board will be set out in the legislation and will involve:

- monitoring movements in prices, profits, compensation and dividends in relation to the guidelines;
- identifying actual or proposed movements that would contravene the guidelines in fact or in spirit;
- endeavouring through consultations and negotiations with the parties involved to modify actual or proposed increases to bring them within the limits and spirit of the guidelines or to reduce their inflationary effect;
- referring to an official with the authority of enforcement, to be called the Administrator in the proposed legislation, the actual or proposed movement of prices, profits, compensation and dividends if the consultations and negotiations do not lead to their modification; and
- promoting greater public understanding of the inflationary process by publishing reports, arranging public hearings and meetings, and by other means.

The Board, therefore, is designed to permit both flexibility and maximum co-operation. The Board will exercise all of the powers of a person appointed as a commissioner under Part I of the *Inquiries Act* and will, once the legislation is in force, have additional powers to obtain relevant information.

Where the Board or the responsible Minister determines that there are reasonable grounds for believing that an actual or proposed movement of prices, profits, compensation and dividends has contravened or is likely to contravene the guidelines, the Board or Minister may advise the Administrator to this effect. The Administrator, an official to be appointed by the Governor-in-Council, will attempt to establish whether the supplier or employer has contravened or is likely to contravene the guidelines. He will also attempt to determine whether there are circumstances that justify the supplier or employer in contravening the guidelines.

In those cases where the Administrator finds that the guidelines will be or have been contravened without good reason, the Act will empower the Administrator to order that:

- the person be enjoined from contravening or continuing to contravene the guidelines; and
- the person be required to pay to the government, or back to the buyer, as appropriate, the whole or any portion of excess payment or receipt, as the case may be, arising from that contravention of the guidelines.

Those persons against whom the Administrator has acted will, during a period of sixty days, have a right of appeal. The legislation will establish an Anti-Inflation Appeal Tribunal, consisting of a chairman and others to be appointed by the government. The Tribunal will dispose of appeals by either dismissing them or by allowing them in one of three ways. The order of the Administrator may be entirely rescinded, the order may be varied or the matter may be referred back to the Administrator for reconsideration. An appellant

will be able to appeal the decision of the Appeal Tribunal to the Federal Court of Appeal. Further, the Cabinet within thirty days of an order by the Administrator, will be permitted under the terms of the legislation to rescind the order of the Administrator or instruct him to vary his order.

The federal government is obliging itself and all its crown corporations and agencies to follow the guidelines with respect both to prices and compensation. The federal government is inviting the provincial governments to participate in the program by adhering to the guidelines and submitting to the legislation in the same way as the federal government, both with regard to their own operations and the operations of provincial enterprises and agencies and municipalities. It is being proposed to the provinces that the Anti-Inflation Board would establish a distinct public sector panel to deal with prices and compensation in the public sector, and they would be invited to nominate some of the members of such a panel. Participating provinces would be expected to enact such legislation as may be required. Any province not prepared to participate would be asked to enact legislation essentially similar to the national regime.

In addition to participating in the program in these ways, the provincial governments are being asked to undertake responsibility for a program of rent control and to regulate professional fees in accordance with the guidelines. It is expected that federal-provincial consultative machinery will be established in these important areas of the program.

THE INITIAL GUIDELINES

Introduction

This section sets out the broad guidelines which all Canadians are being asked to follow. The government fully anticipates that the great majority of Canadians will be prepared to conduct their affairs in accord with the guidelines. It therefore expects that the powers of enforcement applicable to specified groups identified under the legislation will have to be used only rarely and in exceptional cases.

These guidelines are based on the principles proposed by the government in the consensus discussions of last winter, a description of which was tabled in the House of Commons by the Minister of Finance on May 8. These proposals had benefitted greatly from the discussions with representatives of business, labour and the provincial governments.

In this policy statement the guidelines are referred to as "initial" guidelines. They have deliberately been so labelled in order to emphasize the willingness of the government to modify them in their technical aspects, in the light of considerations advanced in Parliament or Committees of Parliament, in the consultations with provinces, business and labour, by the Anti-Inflation Board or by other interested parties. In moving into an unfamiliar field of administration, it is inevitable that important considerations will have been overlooked. The government in addition wishes to have the flexibility to modify the guidelines as the program proceeds, the state of expectations in the economy returns to more normal levels and structural changes in the economy take place.

The guidelines will be effective October 14. For purpose of those specified groups subject to legal enforcement of restraint, the guidelines will be issued as regulations under the legislation. Those regulations will be deemed to be effective October 14.

GUIDELINES FOR PRICE AND PROFITS

General Principle

The general principle is that increases in prices should be limited to amounts no more than required to cover net increases in costs. The precise form of the objective will be adapted to the different circumstances of different kinds of suppliers, but should lead to broadly equivalent behaviour when these differences are taken into account.

Firms Which are Able to Allocate Costs to Individual Products

Firms which are able to allocate costs to individual products are expected to increase prices of these products by no more than increases in costs allocated to this product. Similarly firms are expected to reduce prices if costs decrease. If the firm can establish that the price in effect at the time of the announcement of the program was not typical, it may select another price which was in effect during the previous thirty days.

Simple Numerical Example

	Prior to October 14, 1975		After October 14, 1975	
	Per Unit	Total	Per Unit	Total
Volume		5,000		5,200
Employment		5		5
Sales	\$20.00	\$100,000	\$21.05	\$109,472
Less Costs:				
Materials	\$ 6.00	\$ 30,000	\$ 6.36	\$ 33,072
Labour	\$12.00	\$ 60,000	\$12.69	\$ 66,000
Total Costs	\$18.00	\$ 90,000	\$19.05	\$ 99,072
Profit	\$ 2.00	\$ 10,000	\$ 2.00	\$ 10,400
Profit Margin		10%		9.5%

In this example, material costs rise by 6 per cent or 36 cents per unit of output. Wage rates rise 10 per cent, but the increase in output from 5,000 units to 5,200 units is obtained with the same labour force due to an increase of productivity. Thus labour costs per unit of output rise only 5.8 per cent or 69 cents. Taking labour and material costs together, the net increase in costs per unit is \$1.05. Thus, the firm is entitled to increase its price by \$1.05. Its profit per unit of output remains the same, but with larger volume total profits rise by 4 per cent. In relation to sales, however, the margin of profit declines from 10 per cent to 9.5 per cent.

In setting prices which will be in effect for some period of time ahead, firms may make increases in prices on the basis of forecasts of cost increases.

These forecasts, however, should be based on known changes, or changes which can be expected to occur within the period for which the firms normally set prices in advance and which can be foreseen with a reasonable degree of assurance.

To compute the increase in costs which may be passed on, it will be necessary to estimate the cost of a product on or near October 14, 1975. A similar estimate of the cost of the product in question must be made at the date the selling price is to be increased. The difference between the two cost estimates is the maximum amount by which prices should be changed.

Costs may vary considerably from day to day and many firms may not customarily compute their costs on a daily basis. Therefore the two required cost estimates should be made on a reasonable basis, and both should be consistent with the firm's usual accounting practices. Future cost increases that have been recognized in the October 14, 1975 selling price should be treated as if they had already occurred. They will therefore form part of the October 14 estimate of product cost.

Firms Which are Unable to Allocate Costs to Individual Products

If a firm finds it impossible to allocate costs to individual products, it should price its products in such a way as to leave its percentage pre-tax net profit margin no higher than 95 per cent of its average percentage pre-tax net profit margin in the last five completed fiscal years. The Anti-Inflation Board will be prepared to provide information on appropriate net margins to firms which have not existed long enough to have a five-year average.

For the purposes of the percentage net profit margin guideline, profit will be defined as total operating *revenue* (computed in accordance with generally accepted accounting principles applied on a consistent basis) which can be reasonably regarded as having been earned in the normal course of business by the firm *minus* the costs allowable for the purpose of justifying price increases. The percentage net profit margin will be defined as profits divided by total operating revenue.

Definition of Costs

The definition of costs allowable for purposes of justifying an increase in any price is that portion of the unavoidable outlays and expenses of the supplier (computed in accordance with generally accepted accounting principles applied on a consistent basis) that can be reasonably regarded as having been made or incurred for the purpose of gaining revenue from the sale. The regulations will include a detailed list of items which should be excluded from allowable costs. Included in this list will be such items as losses resulting from occurrences which are not typical of the normal business activities of the supplier, capital losses incurred by the supplier, certain expenses which are incurred at the discretion of management, and the excess over the fair market value of goods purchased in non-arm's-length transactions.

Frequency of Price Changes

Firms are expected to refrain from increasing the price of any individual product more frequently than once every three months, except where this would impose severe hardship on the firm. Retailers and wholesalers will be exempt from this requirement.

Distribution Sector

In the distribution sector customary pricing policies are generally based on gross margins. Retail and wholesale firms should not increase markups on their various merchandise categories. Where the nature of the trade makes the application of this limitation impracticable, such firms should not exceed the percentage gross profit margin realized during the last complete fiscal year before October 14, 1975. The latter proposal would permit firms to follow their customary pricing practices and vary markups on particular products in line with market forces but restrict the gross profit margin expressed as a percent-

age of total sales. If a firm finds it necessary to follow the more general percentage gross profit margin rule, it should ensure that no one product line has an excessive increase in its markup.

Under the guidelines for the distribution sector, percentage net profit margins would not change significantly if operating costs rose at the same rate as material costs. If operating costs rose faster than the costs of goods sold, profit margins would be reduced. In some cases, operating costs may rise so quickly that absolute profits would fall. In such a situation firms would be justified in raising prices to restore the level of absolute profits to the level in the last complete fiscal year. If the costs of goods sold rose appreciably faster than operating costs, net profit margins would increase. In such cases, the firm should reduce markups in order to reduce its percentage net profit margin to the level in the last complete fiscal year.

Food Prices

Prices received by farmers and fishermen for their products are exempt from the guidelines. The operations of marketing boards will be discussed with the provincial governments to ensure that they are consistent with the guidelines.

The general obligations related to prices and profits would apply to processors and distributors of foodstuffs.

Exports

Firms supplying the international market will be expected to sell abroad at international market prices and to ensure that, in selling products or services to a person or firm with whom they do not deal at arm's length within the meaning of subsection 251(1) of the Income Tax Act, the product or service is sold at its fair market value. In general, firms also supplying the domestic market will be expected to ensure that the domestic market is fully satisfied in terms of quantity, at a price consistent with the general guidelines. If a firm can demonstrate that it is setting its domestic prices in accordance with the cost-pass-through rule, and that its overall net margin on all sales satisfies the percentage pre-tax net margin rule, it will be regarded as having followed the guidelines.

If, however, a firm can demonstrate to the Anti-Inflation Board the impracticality of or hardship entailed in following the general guidelines, the following arrangements are proposed. The firm would price its domestic sales in a way consistent with the guidelines, and would be subject to a special levy on the profits derived from its export sales. If a firm can demonstrate to the Anti-Inflation Board that it would be impractical or harmful to the national interest for it to price in the domestic market differently than in the international market, the firm will not be regarded as having failed to follow the guidelines if it prices all its products at international prices, but would be subject to the special levy on all its profits. Once firms have received permission to be treated in a particular way, they will continue to be treated that way for the whole of the program.

The nature and form of this special levy will be announced following consultations with interested parties.

Financial Institutions and Interest Rates

Banks and other financial institutions are expected to conform to the general principle: that is to say, increases in service charges and interest rates charged by these institutions should be justified by increases in the interest rates which they pay and increases in their operating and other expenses. It would not be feasible to control interest rates determined in financial markets given their nature and the importance of international capital flows to Canada. It should be stressed, however, that interest rates may be lower on average if the program is successful in establishing a widespread expectation that the rate of inflation will steadily decline. Insurance premiums should be increased

only by the amounts required to cover net increases in the cost of claims and operating expenses.

Regulated Industries

Where industries are subject to regulation under existing statutes, as in transportation and communications, federal regulatory agencies are to use their powers over prices and the quality of service in order to ensure conformity with the program. The provincial governments are being asked to instruct their regulatory agencies to do likewise.

Construction Industry

Whenever possible the cost-pass-through principle will apply to firms in the construction industry. For example, a contractor continuing to build houses of a similar standard and quality to those which he has been building in the recent past should increase the price per square foot only by the amount required to cover increased costs. Where cost allocation is not possible, the percentage net profit margin rule will apply, but there will be consultations with the industry to adapt it to the special circumstances which may prevail. Construction, engineering and other firms bidding on individual contracts for custom designed structures, projects and products are requested to follow their customary tendering procedures. Monitoring will take place to ensure that competitive conditions are being maintained.

Rents

The provincial governments are being asked to undertake responsibility for implementing a program of rent control based upon the following principles: (a) increases up to a certain percentage would be permissible, (b) increases above this percentage must be justified on the basis of increased costs, (c) new structures where rents have not yet been established would be exempt from control for at least five years after completion of the building, in the event that rent control should be in effect for that length of time. This is to ensure an adequate incentive for construction of new rental accommodation.

Selection of Guidelines

The Anti-Inflation Board will have the right to advise firms which guidelines they should follow. Thus, the Board may represent to a firm that it can allocate costs to individual products and therefore should follow the cost-pass-through guideline rather than the percentage net profit margin guideline. It may advise a firm engaged in production as well as distribution that it should follow a single guideline or apply different guidelines to the different operations.

Exceptions

None of the guidelines requires a firm to price in a way which will perpetuate or create a loss in its overall operations.

A firm will be regarded as having acted in accordance with the program if its profit per unit of output or percentage net profit margin exceeded the guidelines as a result of unusual productivity gains resulting from the efforts of the firm, or of favourable cost developments which could not reasonably have been anticipated.

GUIDELINES FOR INCOMES

Compensation: General Principles

There are four elements in the guidelines for wages and salaries and other forms of compensation. These are:

1. The basic protection factor.
2. Share in increases in national productivity.
3. Adjustment for past wage and salary experience.
4. Minimum and maximum dollar increases.

These guidelines set the upper limits to increases in compensation which should be paid. Employees and employers will be free to negotiate new collective agreements and employers to increase pay scales for non-unionized employees, but these upper limits should not be exceeded. Future increases provided for in contracts and agreements in force as of October 14, 1975 including cost-of-living adjustments, will be exempt from the guidelines. Where agreement has been reached by October 14, 1975 on compensation increases to be incorporated in new contracts, such increases will also be exempt from the guidelines. Special consideration will be given to those cases where contracts have expired and negotiations are underway, where the expired contract was signed prior to the beginning of 1974.

Existing contracts may not be reopened without the consent of the Anti-Inflation Board. Employers are not allowed to agree during the program to pay increases after the termination of the program for services rendered during the program.

The Basic Protection Factor

The basic protection factor provides a substantial degree of the protection that will be afforded to workers against price rises in the future. It will be supplemented, as the program proceeds, by the application of a retrospective provision that any excess of the cost of living increase over the increase provided for in the basic protection factor for that year may be included in the allowable compensation increase of the following year.

In order to give guidance to those who wish to conclude multi-year contracts as well as to those who wish to make agreements for one year only, the basic protection factor will consist of three numbers, applicable to the first, second and third years of the contract, agreement or award. The initial set of numbers comprising the basic protection factor will be 8 per cent for the first year of a new contract, 6 per cent for the second year and 4 per cent for the third year. These basic numbers may be changed from time to time, probably more often than once a year, as the program proceeds and the rate of inflation in the economy changes.

By way of amplification, it may be explained how this feature of the guidelines would operate in the second year of the program. Suppose that the cost of living index had risen by 9 per cent in the first year by comparison with the basic protection factor for that year of 8 per cent. Workers under two-year contracts would be allowed a 1 per cent increase to allow for the difference in

the first year between the cost-of-living increase and the basic protection factor of that year, plus the 6 per cent basic protection factor provided in their two-year contract. Workers entering into new contracts at the conclusion of contracts negotiated under the guidelines would also be allowed the 1 per cent increase that provides the retrospective protection plus whatever is the current basic protection factor pertaining to the first year of new contracts.

If the consumer price index has increased by less than the basic protection factor, no adjustment need be made.

In addition to the basic protection factor, the guidelines provide for a share in increases in national productivity. The standard amount provided for this in the initial period of the program is 2 per cent per annum. This compares with the average increase in productivity, defined as the real gross national product divided by the number of employed persons, of 2.08 per cent for the period 1954-74.

A further element in the compensation guidelines is related to the past experience of each group. Some groups have fallen behind in the last two or three years because of the time at which their contracts were negotiated or for other reasons. It is essential that they should be provided with an opportunity to catch up. On the other hand, some groups have obtained relatively large increases in this period, and some element of adjustment for this situation is necessary if the program is to succeed.

The adjustment for past experience is to be calculated as follows. The average annual increase in a group's compensation in the last two years or over the life of the existing contract, whichever is the greater, is compared to the average annual increase in the consumer price index over the same period plus 2 per cent. If the group's increase was the same as the national benchmark, no adjustment is made. If its increase was 1 per cent smaller, then 1 per cent is added to the basic protection factor, plus the share in increased national productivity. If its increase was 2 per cent smaller, then 2 per cent is added. If its increase was 1 per cent larger, the 1 per cent is subtracted from the basic protection factor plus the share in increased national productivity. If its increase was 2 per cent larger, then 2 per cent is subtracted. This adjustment factor cannot exceed plus or minus 2 per cent.

Thus, groups that have fallen behind may not recover all their losses in the first year. Losses will be carried forward into the future so that groups which incurred substantial losses in the recent past may achieve above-average gains in subsequent years. On the other hand, no group is asked to accept less than the basic protection factor as a result of this guideline.

ALLOWABLE INCREASES IN THE INITIAL PERIOD

Difference between group's average gain and the national benchmark	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4
Basic protection factor	8	8	8	8	8	8	8	8	8
Share in national productivity	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Past wage experience factor	2	2	2	1	0	-1	-2	-2	-2
Allowable increase	12	12	12	11	10	9	8	8	8

Minimum and Maximum Dollar Increases

The fourth element in the compensation guidelines places minimum and maximum dollar limits on permissible increases. At the lower end of the scale, increases of \$600 may be paid in any event, and regardless of the size of the increases received in the past two years. The \$600 figure represents a 12 per cent increase for those earning \$5,000 a year, about the minimum wage. At the upper end of the scale, no group, no matter what the change in compensation over the last two years, should have an average increase for its members of more than \$2,400. This represents 8 per cent, the initial basic protection factor, of a salary of \$30,000. The table below illustrates the effect of this guideline rule on different income groups. Someone earning \$7,000 a year could get an increase of 8.6 per cent even if he had obtained large increases in recent years while someone earning \$50,000 a year could get only a 4.8 per cent increase in any circumstance. The proportion of employees who will benefit from the minimum dollar provision will increase as the rate of inflation declines.

ALLOWABLE INCREASES BY INCOME LEVEL AND PAST WAGE AND SALARY EXPERIENCE

Difference between group's average gain in last two years and nation- al benchmark										
	- 4	- 3	- 2	- 1	0	1	2	3	4	
Income—\$	Percentage and Dollar Increases									
5,000	12%	12%	12%	12%	12%	12%	12%	12%	12%	
	600	600	600	600	600	600	600	600	600	
7,000	12%	12%	12%	11%	10%	9%	8.6%	8.6%	8.6%	
	840	840	840	770	700	630	600	600	600	
10,000	12%	12%	12%	11%	10%	9%	8%	8%	8%	
	1200	1200	1200	1100	1000	900	800	800	800	
25,000	9.6%	9.6%	9.6%	9.6%	9.6%	9%	8%	8%	8%	
	2400	2400	2400	2400	2400	2250	2000	2000	2000	
50,000	4.8%	4.8%	4.8%	4.8%	4.8%	4.8%	4.8%	4.8%	4.8%	
	2400	2400	2400	2400	2400	2400	2400	2400	2400	

Groups Covered

The guidelines apply to "groups" defined either as bargaining units or as combinations of employees which employers have established for the unilateral determination and administration of pay. Although the principles apply to groups rather than individuals, some groups such as executive groups may be very small, and some in very particular circumstances may even have only one member. The \$2,400 maximum rule means that the average increase to all executives in a certain category cannot exceed \$2,400, but some executives may receive more than \$2,400 providing others receive less.

Forms of Compensation Covered

All forms of compensation, including for example fringe benefits, bonuses and stock options, are to be included in compensation for the purposes of the guidelines. Where it is administratively impossible to include any of these elements in compensation for purposes of calculating the past wage experience factor, these elements may be excluded from that calculation.

Promotions and Reclassification

Increases in wages and salaries resulting from promotions from one established level to another are not covered by the guidelines. Employers should not, however, modify their existing promotion policies or their systems of job classification currently in force for the purpose of evading the guidelines. It should be pointed out that employers are obliged not only to limit the increases in pay scales for each category of employees in a group, but to avoid changing the proportion of employees in the various categories in a way which would result in an increase in average pay for the group in excess of the guidelines.

Piece Rates and Commissions

The guidelines are not intended to prevent individuals from increasing their earnings under existing piece work, commission or production pay plans. When changes are made in such plans the effect will be determined by assuming the same amounts and kinds of output achieved in the past. The effect of changes in the plan will be subject to the guidelines. No limit will be placed on increases in earnings, under the new or revised plan, resulting from greater output. Changes in premium rates, such as overtime, must be included as a form of compensation.

Cases Where Groups Cover Wide Ranges in Incomes

If a group has members some of whom would be eligible for the \$600 minimum rule, and others who would not, members eligible for the \$600 may be excluded in determining the average increase.

Exceptions

It is difficult to develop a set of rules covering wages which are wholly equitable and capable of allowing wages to continue to play their important role in the allocation of resources. There will, therefore, be exceptions to the above guidelines. If an employer can demonstrate that he cannot attract or hold workers at existing wages and that an increase above the guidelines is necessary, the employer will not be regarded as having breached the guidelines.

There may also be other grounds for exceptions, such as increases necessary to maintain long-established historical relationships between wages in closely related groups and other special cases of equity. Employers may also grant increases in compensation above the guidelines if such increases result from taking measures to improve the health or safety of the employees while at work, to eliminate restrictive work practices, to offset experience deficiencies in pension funds, or to eliminate sex discrimination in pay practices.

Professional Income

Increases in fees for professional services, such as the services of doctors, lawyers and accountants should be governed by the same general principles as apply to other prices and incomes. Specifically, professional fees should be increased only by the amounts required to cover the increased costs of providing the services and to improve the net income of the self-employed professional person by the same amount as would be available to the salaried professional person. Thus the \$2,400 maximum increase would apply in the determination of professional fees. Professionals would, of course, have the right to increase their incomes by more than \$2,400 if that increase reflected increases in workload. The basic fee schedule must not be increased, however, in a way which would allow the average professional working the same amount as in the base year to increase his income by more than the guidelines permit.

The provincial governments are being asked to use the guidelines as the basis for setting fee schedules in areas such as health where they have direct control, and to use their powers and influence to ensure that in other areas fee schedule changes are in conformity with the guidelines.

Dividends

The general principle will be that there will be no increases in the first year in the dollar level of dividends per share from the last completed fiscal year. Exemptions may be granted in such cases as where a firm could show that an increase was necessary in order to raise new equity capital or a firm could show that last year's dividend was clearly atypically low.

CONCLUSION

Canada today is confronted by major challenges and major opportunities. We are richly endowed with resources in a world that is becoming increasingly short of them. But we must meet the challenges that now face us if we are to realize fully the opportunities unfolding before the nation.

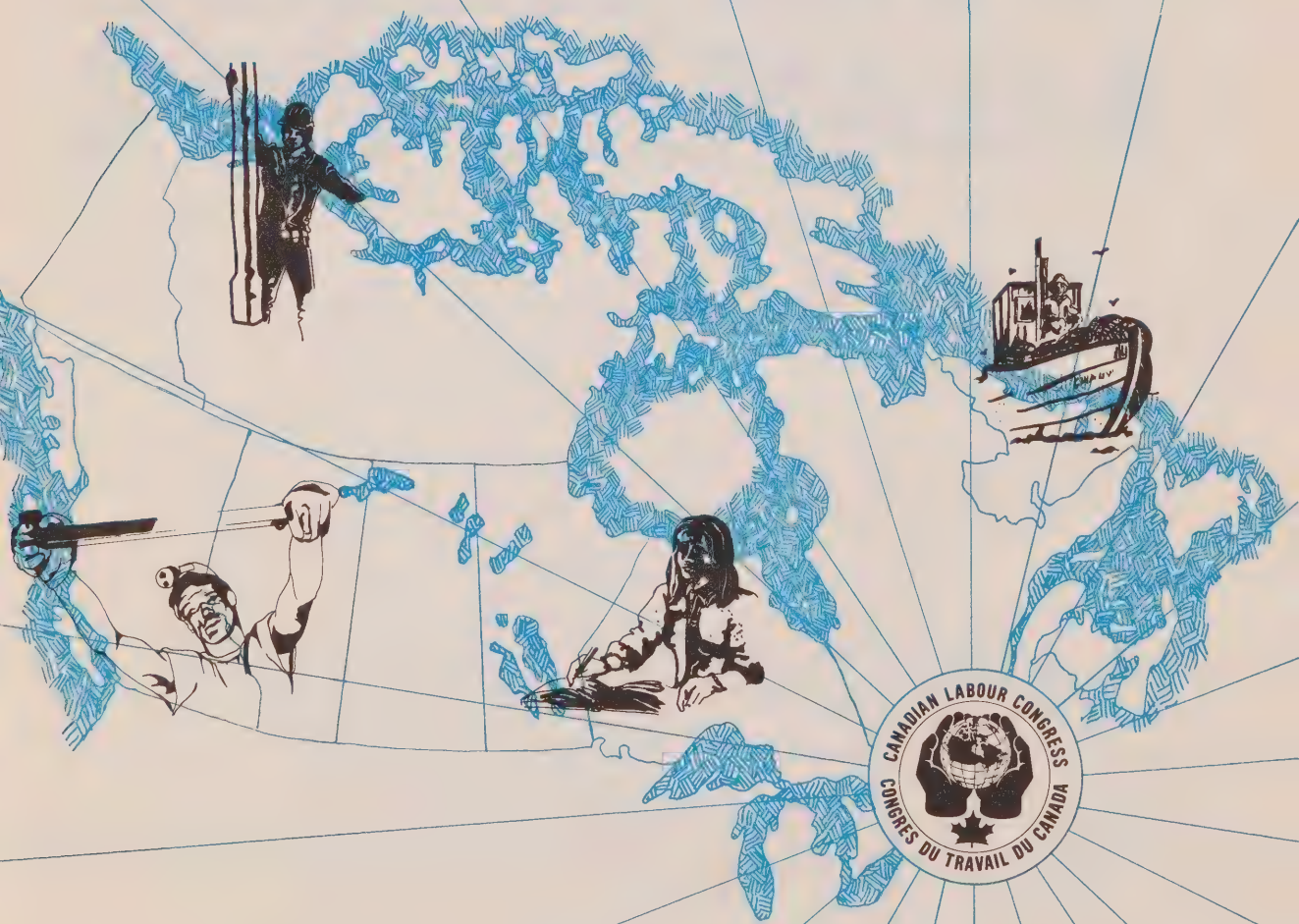
What is required is a broad national program and a concerted national effort to resolve the serious problems that have emerged out of rapid and far-reaching changes in economic conditions and circumstances at home and abroad over the past few years.

As a first essential, it is imperative that we take determined action as a nation to halt and reverse the spiral of costs and prices that jeopardizes the whole fabric of our economy and of our society. This will require the exercise of restraint by every sector and the pursuit of fiscal and monetary policies aimed at ensuring sustained and stable economic growth. Over the longer term, we must make our economic system more innovative, dynamic and efficient by reducing existing rigidities and intensifying competition. We must deal with major structural problems so as to ensure an adequate supply of energy, food and housing to meet our needs in the years ahead. And finally we must ensure that sufficient physical and financial resources will become available to complete the massive new capital investment that is required over the next decade and more, to increase substantially our productive capacity, employment and our real standard of living.

In all of these undertakings, governments at all levels can and must provide leadership and direction, but they cannot act alone. All sectors of the economy must actively cooperate together. This in turn requires the fullest possible discussion and consultation among us on how best to achieve our mutual goals.

The attack on inflation set out in this paper is designed to ensure that the recovery of our economy from its present recession leads to healthy and enduring growth of employment and real incomes. These basic objectives are shared by labour, by business, by governments and indeed by all Canadians. We all have a compelling interest to work together to foster and promote the national interest.

LABOUR'S MANIFESTO FOR CANADA



LABOUR'S MANIFESTO FOR CANADA

*Text of this Manifesto was approved by the
11th Constitutional Convention of the Canadian Labour Congress,
held in Quebec City, May 17-21, 1976*

The labour movement in Canada has a proud history of achievements — achievements through collective bargaining for the working people we directly represent — achievements in the form of progressive social programmes which serve all Canadians. Our success has been based upon solidarity among workers in their relations with employers and a commitment to use the power of that solidarity to promote the principles of freedom, justice and equality for all:

SOLIDARITY to give us the strength to resist arbitrary employers and government;

FREEDOM to associate with our fellow workers in the institutions we have created;

JUSTICE from a government elected to serve the people;

EQUALITY in the distribution of the social and economic fruits of our labour.

The policies of organized labour have always been based on the belief that, out of the need for change, can come progress — progress toward the objectives of social and economic equality to which our movement has been committed throughout its history. Labour's principles remain the same as when Canadian workers first struck for basic trade union rights. Only the circumstances have changed. The time has come for a new programme for labour and a reassessment of our own organizational structures. A new stage of history was declared on October 13, 1975 — a new stage in which organized labour will need the power of its solidarity more than ever before — a new stage in which

the opportunities for progressive change are greater than ever before.

Most of us are still reeling from the introduction of wage controls. Compulsory national arbitration of all major collective agreements is such a rude shock to the trade unionist's conception of free collective bargaining that it knocks the stilts out from under the economic, social and even political ideas with which we see ourselves and our role in society. The consequences of wage controls for working people and their organizations are unfolding at a disturbing speed:

- a steady stream of collective agreements are being rolled back;
- free collective bargaining has been suspended;
- there is no effective recourse to appeal;
- once a collective agreement has been concluded it has to be renegotiated all over again with the AIB;
- unions are increasingly having to face the prospect of striking against the AIB and, by implication, the government;
- the arithmetic guidelines are being applied with a bureaucratic slavishness which makes nonsense of the "historical relationships" and "special considerations";
- gross inequities are being created among workers doing the same jobs.

We have demonstrated our ability to recover from this first crude blow. The tide of opposition to wage controls is mounting with rallies, marches and demonstrations from one side of the country to the other. The

increasingly apparent inability of the AIB to control prices is steadily convincing Canadians generally of the wisdom of the Congress' opposition to wage controls.

The defense of trade union rights has been difficult enough on its own in a generally hostile political environment. But the government has chosen to raise the issues involved to another level. When the Prime Minister began to talk about the new society many trade union leaders heaved a big sigh of relief. There were other groups in society who were frightened by the implications of Trudeau's sophistry. Our political isolation had ended. We could go on the attack and others would support us. But the new debate created new problems. It seemed to make for strange bedfellows. Some were embarrassed by the new-found friends in the Chambers of Commerce; some were bewildered by the apparent lack of respect for the usual political alignments; some were glad for support from any direction to defeat wage controls.

Wage and price controls have been and are being used by the government as a political and not an economic weapon. They are the vehicle by which it intends to transform the institution of Canada. It is only in this context that the full implications of controls can be understood — they are the launching pad for the future.

Our movement faces a twofold challenge — to defeat wage controls and to mobilize our strength

behind the task of creating a more equitable and just society in the wake of that defeat. The next few years are filled with tremendous potential for the trade union movement to mould and transform the economic and political institutions of Canada. They will be tumultuous and difficult times but if we have the vision and capacity to seize upon the times we can be a leading force for social good. The need for change is clear. The question for our movement is whether we want to be in the forefront or lag behind only to respond to the initiatives of government. We have an opportunity to seize the initiative and secure our rightful place as a major force in the policy-making process, and turn the *need* for change toward the achievement of *progressive* change.

The response of the Congress to the government's attack on the incomes and rights of working people has been consistent and unequivocal but it remains defensive. The time has come to move to the front — to escalate our opposition to wage controls and to formulate a labour programme for the political, economic and social future of this country. A few short months of controls have raised a number of economic, political and trade union questions to which we have not yet provided adequate answers. The national debate about controls has been expanded to a debate about the post-control society or "decontrols." We must begin by understanding the meaning of "decontrols" and the economic objectives of both controls and "decontrols".



Decontrols

Journalists, politicians and the general public are all speculating as to just what the Prime Minister intends for the post-control society — about the meaning of “decontrols”. There are at least four possibilities:

1. It could mean that Trudeau has rediscovered his youthful social conscience and is now going to use his position of power to build a more equitable and planned society. This seems an unlikely interpretation, but, even if it is true, the fact is that Trudeau does not have the political base within his own party to carry out that kind of change. Perhaps he is looking for a political realignment. However, if that was the case, his initial miscalculation was a disastrous one. You don't draw organized labour into a new political alliance by attacking the very basis of its existence.

2. Decontrols may mean a kind of liberal corporatism in which organized labour cooperates with the state and business to establish guidelines for our respective demands on the economic system and to determine our respective shares. It may include a small dose of economic planning but is unlikely to involve more than systematizing the present substantial but fragmented assistance provided to industry by government.

3. Decontrols might mean a return to “normalcy” as so many liberal economists would like to believe is possible. The theory is that all the economy needs is a rude shock to make groups who have been demanding too much behave themselves and then the rules of the game will be able to do the job once again. Competition will control the corporations; governments as employers will no longer be intimidated by the powerful public service unions; organized labour will have its free collective bargaining rights — such as they were prior to October 14th — restored in full; the liberal economists don't have to rethink the basic framework which

provides them with the tools of the trade on the basis of which they make their living. It is really a very lazy theory and, in any case, given Trudeau's apparent fascination with the ideas of Galbraith it seems unlikely that it forms the basis of his thinking.

4. Decontrols may mean, “How do we move out of the control period in such a way as to ensure that organized labour is not able to recover the losses incurred in the control period?”

Clearly none but the first of these possible meanings is acceptable to social democratic trade unionists. Unfortunately, it is also the least likely outcome. No doubt we should distinguish between intent and outcomes of government policy and perhaps some members of the government do actually have this intent. However, liberal corporatism seems the most likely intent, while the last possible meaning seems to be the most likely outcome.

The question for trade unionists is simply, “How much power do we have?” Do we have to accept wage controls and go along with the government's notions of liberal corporatism? Can we protect the basic rights of working people and defeat wage controls? Do we have enough power to force the government to give “decontrols” the first possible meaning? The last of these questions is clearly the most interesting for a social democrat. The answer will obviously depend upon the ability of labour leadership to mobilize the union movement behind a political programme which goes much beyond the defensive position we have taken to this point. However, our destiny is not so much within our own control that this is the only requirement. We have to examine the problem the government is attempting to solve in order to determine whether we can come out with a new suit of clothes or with our skins barely intact.

The economic problem

The most direct way to get at this question is to ignore temporarily the question of government intentions and be concerned only with outcomes. Here we have to be concerned not simply with the present state of federal government economic policy but with the general direction of policy at all levels of government and the general political mood of the country. It is fairly clear that there is a general shift to the political right in the policy of government and in the political mood — at least in the sense that governments have chosen to mobilize right wing sentiments in order to retain their place in power.

If we look specifically at the anti-inflation programme we see that it has two elements — direct controls on incomes and prices and a shift in monetary and fiscal policy. Perhaps the actual impact of these two elements will lead us to the basic economic problem which the government is trying to solve. We know that controls on prices and incomes are, in fact, wage controls. This clearly means that one of the results of the anti-inflation programme will be a reduction in the price of labour and consequently an increase in the return on capital (although perhaps not in profit margins as defined in the price and profit guidelines). Many trade unionists have instinctively wondered why controls were not introduced when profits were increasingly dramatically but were introduced when there were signs that wages were beginning to recover their relative position. This instinctive response points to the fact that the government in its role as manager of the economy is more concerned about “wage push” inflation than it is about “price pull” inflation. The reason is straightforward enough — price pull tends to enhance profits while wage push tends to squeeze profits.

It should be clearly understood that this does not necessarily imply that profits will be enhanced by controls — only that they will not be squeezed as much as they otherwise would have been.

With respect to monetary policy, conventional economic thinking suggests that tighter money will result in more unemployment. Fiscal and monetary

policy have proven to be insufficient tools for economy management because they seem incapable of dealing with inflation and unemployment at the same time. The fact that the government in its role as economy manager continues to use these instruments suggests that the problems remain the same. It is just that more instruments are required.

The government's conception of a fiscal policy which deals with inflation is one which involves cuts in government expenditure. While some levels of government have made symbolic attempts to cut the fat out of their operations, social programmes constitute such a major portion of government expenditure that they cannot make any significant cuts without attacking these programmes. This has become particularly difficult since many social security and social welfare programmes have been legislatively protected against the effects of inflation in recent years. Governments no longer have the option of not making discretionary increases in old age pensions. Consequently, we have a growing chorus of calls for a general review of “statutory expenditures.” The federal government is introducing legislation to limit its share of the cost of medical services and reduce its share of the total cost of unemployment insurance. In the provincial sector governments are reducing the budgets of welfare agencies, closing the hospitals or reducing available services, increasing medicare costs and introducing work-for-welfare schemes. These programmes serve as wages and salaries for people who cannot find work for a whole range of reasons or provide services which would otherwise have to be paid out of wages and salaries.

We might argue about whether these programmes have been successful in achieving a meaningful redistribution of income but the point is that the present distribution is such that these cutbacks mainly hit working people and those who have to live at or below the average income of working people. The labour movement has campaigned for social programmes to meet the needs that wages cannot, and which are paid

for largely out of taxes. Cutbacks in social programmes are simply another form of the general attempt to reduce the price of labour. Governments have followed their argument that controls are necessary to protect the economically defenseless by hitting them a second time.

Still ignoring the question of intent, the likely outcome of the anti-inflation programme is clear: controls mean wage controls; tighter money means fewer jobs; cutbacks further reduce the price of labour. The effect of government policy is to attack the very things which have, in post-war history, led trade unionists to the view that the system has served them well. *The fact that governments feel free to conduct their initial attack against wages and social security programmes demonstrates labour's real lack of political power on a national basis.*

The managers of corporations always want to minimize the cost of labour. In a sense the government has become a manager at the national level. In fact, they always have been economy managers. They have just found some new ways of performing their function. If we can be allowed to read intent into the outcome of government policy, the economy managers appear to have the same objective as corporation managers. A corporation has many ways of minimizing the cost of labour (or more precisely — maximizing the return from labour) and it all works reasonably well so long as the real incomes of the workers are increasing steadily and the corporation's position relative to other organizations selling the same product remains stable. If their relative position is deteriorating they have to cut into the increasing real incomes of their work force; they may be in a position to invest more capital or use other means to increase productivity or eliminate jobs. To accomplish any of these they may have to undermine the effectiveness of the union in various ways which are available to them.

The national economy managers have some of the same options. Everything works reasonably well so long as real incomes are increasing. If the relative position of the economy is deteriorating in relation to other countries, they seek to cut into the real incomes of working people or the jobs available to them. It is more difficult for a government to increase productivity but it is significant that they are looking at ways of doing precisely that. It is no accident that the government has

been talking of our "deteriorating export position" in recent months. Historically, the government has generally been able to perform its economic function with the application of a little sound Keynesian economics, "reforms" of the tax structure or other means which are essentially at arm's-length from the economic lives of working people. But these arm's-length techniques have apparently proved ineffective. *They are now having to undermine the effectiveness of unions by an attack on their collective bargaining rights. They have had to use a political instrument along with the usual economic instruments.*

Sometimes corporations are in a position to take action which will benefit the corporation and the people who work for it — then all goes well. Sometimes they are not in that position and need a helping hand — sometimes in the form of a work force which willingly or after unsuccessfully resisting, accepts a reduction in incomes or jobs — sometimes in the form of a "helping hand-out" from government.

Sometimes governments are able to take action which benefits the country as a whole. But when they are not in that position their options are more limited. Normally the "helping hand-out" is not available to the national economy managers except to the extent that there is a developing coalition of nations attempting to administer the international economic system and to the extent that other nations perceive it as in their interests to maintain the relative position of those in trouble. One of the problems for the economy managers is that most of their instruments are at arm's-length and they are all directed at workers. They have to rely on cutting back services to working people; reducing the real incomes of working people; undermining the rights of working people. Government is presently using all of these instruments.

Most of the real powers of economic decision making are in private hands. What is more — most of the private hands resist any attempt by the government to take on anything more than arm's-length powers, excepting, of course, the power of charity. *The corporations will let the government step in to give the workers a dose of salts but they want them out as soon as possible for fear that they might get the idea of staying on.* The corporations are so busy scuffling with each other that they haven't noticed that the grass in the ballpark is turning brown. The government has already



got the idea of staying on. It has recognized the need for a good groundskeeper if the game is to carry on. *The introduction of controls necessitates the development of "decontrols" and by this the government means more direct powers of economic management for itself.*

We have decided not to accept the reductions of rights and wages. Will we be forced to accept them after unsuccessfully resisting? Will we be able to force the economy managers to make decisions which improve the position of working people generally in the same way that successful unions have been able to force corporation managers to make decisions which improve the position of the members of a bargaining unit?

This is really all the same question: How much power do we have? *If we do not have the power to resist wage controls then we will ultimately be co-opted into serving the government's intentions.* In this case, we would have **liberal corporatism**. The corporations may not unite to defend their collective self-interest but the government will permanently intervene to reduce the rights and incomes of working people. *In this development tri-partism would mean that the institutions of organized labour would function to ensure the*

acquiescence of workers to decisions taken by new institutions in which their representatives have no real power.

However, if we do have the power to resist wage controls, then we also have the power to create social democracy. But for this result to occur, organized labour needs to develop national bargaining power to deal with the national economy managers and a national social and economic programme — a bargaining position.

There is no real choice here. The economic problem has to be solved; the economic system has to be managed more effectively; some measure of private decision-making power has to be taken over by government. *Organized labour has to resist wage controls and it has to resist in order to win. Resisting the kind of controls which mean wage controls means resisting the kind of "decontrols" which are designed to ensure that organized labour cannot recover its position.* The elements are all the same whether we are dealing with corporation managers or economy managers. We need a legal framework of bargaining rights, bargaining power and a bargaining position.

Tri-partism and national planning

In talking about or planning for tri-partism we should harbour no false illusions about either the dangers or the task which confronts labour. The economic and social problems facing Canada will consume a great deal of labour's energies in the foreseeable future.

Labour must make it clear that it will never enter any tri-partite arrangement at less than *full* partnership status. Full partnership means that national planning must include more than an incomes policy in which only wages and salaries are restrained. The close identification historically and presently between government's interests and business' interests is a clear warning to labour that when it comes to dividends, profits for investment, exports and all non-wage or salary forms of income it is only wages that are restrained. *The business community will continue to argue that it must have the necessary economic climate to pursue profits and every time that its position deteriorates we can expect that wages and labour costs will be the first sector restrained. The mere fact of tri-partism will not alter that fundamental fact.*

A prerequisite of tri-partism must be that management gives up its unilateral right to determine investment and pricing policies. Labour must not willingly enter into any arrangement where only half the income equation i.e. wages is to be determined. To do this would place labour continually on the defensive for all time. *To enter into a tri-partite agreement under such adverse circumstances would indeed be using the*

union organization as an arm of both business and government to restrain the workers.

Because of the close identity between business and government it is unlikely that either would willingly concede to share their power with labour. Business would not be willing to relinquish its power to invest and set its own prices and profits while government would certainly not give up the power to govern. Unless the business community and government are willing to concede power to labour, tri-partism will turn into a method of control over labour unions and the cost of labour. This of course is most unsatisfactory.

Nevertheless, this is not to say that tri-partism or the equal sharing of all powers between labour, business and government should not be an objective of labour since the wresting of power away from business and its government in the interests of labour is our legitimate goal. This is the price industry and government must pay.

Labour has always set the price at which it would support "the system". At the local or plant level labour, through collective bargaining, negotiates the price at which it agrees to support the plant enterprise. At the national level the price of labour's support has been legislative measures in the field of social security such as the universal right to education for all, pensions, unemployment insurance, old age security, family allowance and others. The price of labour's future support must be an equal share in the economic and social decision-making on a national basis with other partners — business and government.

Centralization of government

As an organization that has historically promoted democratic socialism, social and economic planning have remained central to our philosophy. Social and economic planning however, demand a central political authority if national planning is to succeed. Regional disparities continue to be a millstone around Canada's neck while workers in their collective bargaining are also frustrated because of these disparities.

It may be academic for labour to be seized of the issue of a centralized political power for the federal government is not likely to leave much room for disagreement. All indications point in the direction of some type of tri-partite structure for arriving at policy. Recent speeches by Trudeau and Munro about national income sharing lead to this conclusion. It was no accident that the article in the Financial Post, "Trudeau Task Force Remaps Economy" carried the message that the group's work "... goes far beyond the price/income programme. It is looking into broad structural problems in the Canadian economy with a view to finding ways of solving these — with or without ... 'massive intervention' by government."

Further evidence which suggests greater federal power in the future is the recent initiative by Trudeau to patriate the *British North America Act 1867*, with or without the consent of the provinces. It is not by accident that Trudeau has raised the constitutional issue at this particular moment. It is a well planned manoeuvre and must be interpreted as a very important part of his overall vision of a strong central government. Those observers who see the patriation of the *BNA Act* as strictly a political move to take the heat out of the wage and price control controversy are wrong. This move is an integral part of the "decontrols" directed at a

centralization of powers in Ottawa to more effectively permit the federal government to carry out its brand of national planning.

Logic drives us to the conclusion that the government is moving into a new era in which the institutions of this country are going to change. National planning on social and economic issues demand strong central powers. The question for the CLC is whether *it wishes to be in the forefront in planning the structure of the future in the way in which it believes will best serve the workers' interests or not*. The game is dangerous but the stakes are high. It is really not a question of "co-operating" with the government but one of strength and bargaining ability — of which the labour movement has both.

If the labour movement makes the decision to be in the forefront of change then it can do this successfully from a position of power. As stated previously, there is great danger in being co-opted in a tri-partite policy making process involving the bureaucracy, business, government and labour. Labour's strength at the moment is fragmented among its affiliates and at the plant level.

In the future the CLC must have the power which can only come from the collective strength of its affiliates. There must be agreement between all the affiliates that a full cooperative and coordinated effort will be forthcoming to guarantee that the CLC is operating from a position of strength to protect the rights, freedoms and legitimate interests of all workers. The Executive Council as the responsible decision-making body between Conventions must be assured that the policies and decisions it makes will be followed closely by all the affiliates.

Labour's programme for the future

Canada has clearly reached a stage in its history when our future economic growth cannot be secured without the cooperation of organized labour in national economic and social policies. The present government wants the kind of cooperation in which we *willingly accept* reductions in our wages. They want us to go along with an anti-inflation programme which is based on the argument that labour costs are undermining our international competitive position; which has stimulated an attack on social programmes; which ignores the serious problems of unemployment and income distribution; and which fails to control prices or attack the structural causes of inflation in the three chief elements of the family budget — housing, food and energy. They want us to cooperate in rolling back our historic achievements.

We have made it clear that we will not cooperate with a programme of wage controls; to do so would be to reject the fundamental principles of our movement. We will not be a party to an attack on the incomes and rights of working people and the economically defenseless. We cannot be convinced that the way forward requires several steps back.

The need for change is clear. Any society which can find the finance capital for extravagant hotels or Olympic sites but not homes for people and jobs in the regions; any society which attacks *unemployment insurance* instead of unemployment; any society which implements an anti-inflation programme in the name of those who suffer most only to hit them a second time with social cutbacks; any society which can suspend the basic rights of ordinary people with impunity; any society which can elect a government on an anti-control platform only to be subjugated to controls requires change.

What is required is change in the way that important economic and social decisions are made. Business and government must now share their power with labour. If labour's cooperation is required to lead us out of our economic difficulties then it can only be on the basis of a programme

- which recognizes the right to employment for a living wage as the cornerstone of a productive and equitable society;
- which recognizes the need to create jobs as the first economic priority;
- which contains a commitment to protect those who suffer from inflation by taxing those who benefit;
- which includes a commitment to redress this country's unacceptable record in redistributing income;
- which recognizes that an equitable society can only be achieved if the power of corporations to set prices is constrained to match the constraint which is imposed on the price of labour by the collective bargaining process;
- which recognizes that private investment decisions must serve the interests of ordinary people.

Organized labour is committed to these objectives and principles. The only guarantee that they will be honoured in our national economic and social decisions is if organized labour is a full partner in making those decisions.



What is required is a system of national social and economic planning. Only through planned development will be able

- to direct investment to creating jobs in secondary manufacturing and in the regions where they are most needed;
- to ensure that the resources are available to meet basic needs such as housing;
- to implement a programme of national manpower planning;
- to plan future urban growth and protect land for food production;
- to negotiate the distribution of our national income on an equitable basis;
- to develop a national transportation policy which would complement a national industrial strategy;
- to implement a social security and health services system which would apply equally to all Canadians;
- to establish our national social and economic priorities.



The 10 point programme of the Canadian Labour Congress has been put forward as an alternative to the government's anti-inflation programme. It is a social as well as an economic programme which would establish basic standards of income and housing for all Canadians — which would create jobs and protect those who suffer most from inflation. It is a programme which has been adopted by all the affiliates of this Congress and which has been promoted and accepted the length and breadth of the labour movement.

Our fight *against* wage controls must become a fight *for* a just and equitable society based on:

- the right to employment at a wage which will meet basic needs;
- the right to freely associate with your fellow workers;
- the right to bargain collectively with your employer.

What is required now is a programme of action to *defeat* wage controls and *achieve* national social and economic planning. Only with such a programme can we honour our historic commitment to equality, justice and freedom for all and play our full part in securing the economic and social future of this country.

Progressive change can grow out of the *need* for change, that is the price of our cooperation. To win in this struggle every trade unionist in our movement and every affiliate of this Congress will have to commit themselves to mobilizing our strength and coordinating our resources in a way which has never been done before.



*This Programme of Action was approved by the
11th Constitutional Convention of the Canadian Labour Congress,
held in Quebec City, May 17-21, 1976*

Programme of Action

In this Convention we have adopted a *Manifesto* which commits and dedicates the labour movement of Canada to the goals of social equity and justice; to national economic and social planning; to social democracy; to labour's rightful role in national policy-making and the sharing of power.

Having adopted the *Manifesto*, the time has now come for this Convention to pledge its support for a programme of action that will bring to fruition the principles and the goals contained in the *Manifesto*. In order to achieve the goals of the *Manifesto* and expand our opposition to the controls, we must have a commitment from all sections of the Congress. Our goals will require the total mobilization of resources and the full collective will of the Canadian labour movement. Nothing less will do!

The affiliates must commit the time, the expertise and the resources of their staff to the task of organizing and carrying the campaign to the communities in which our people reside. We must familiarize all Canadian workers and the Canadian public with our programme and our reasons for it; we must make them aware of the dangers inherent in the government's programme; we must be under no illusion that when we adopted the *Manifesto* we made a commitment to work for meaningful change in Canadian society; and we must recognize that in order to achieve that change nothing less

than a total commitment from our affiliates to carry out whatever tasks are assigned to them will do. If the movement understands and is prepared to do all these things, then we can achieve what we have set out to do.

On March 22nd we proved that we could mobilize our forces. We must now mobilize these same forces at the community level; we must be sure that our commitment to build a better society is understood by all Canadians; and we must make it clear that Canadian labour will not be part of this programme of wage controls because they strike at the basic principles upon which our movement was founded. It must be clearly understood by all governments that we will fight to maintain our heritage; the right to control our own destiny, the right to freedom of association; and the right to dissent. For without the preservation of these fundamental rights, we cannot preserve the democratic nature of our country.

Therefore, the Executive Council, in full recognition of its responsibilities to the Congress, the affiliates and their membership and our country, recommends to this Eleventh Constitutional Convention that we dedicate ourselves to fight for the principles expressed in the *Manifesto* and to give the Congress through its Executive Council, a mandate to organize and conduct a general work stoppage, or stoppages, if and when necessary.

Published by the Canadian Labour Congress, 2841 Riverside Dr., Ottawa, Ontario K1V 8X7

(Disponible également en français)



TEXT OF THE PRIME MINISTER'S MESSAGE
ON NATIONAL TELEVISION AND RADIO, OCTOBER 13, 1975

TEXTE DU DISCOURS DU PREMIER MINISTRE
A LA RADIO-TELEVISION NATIONALE, LE 13 OCTOBRE 1975

Tomorrow, the Government of Canada will ask Parliament for the authority to impose severe restraint upon rising prices and incomes.

This program of restraint is the heaviest imposed upon Canadians since the Second World War.

Under this program, a selected number of powerful groups in Canada will be required by law to obey strict guidelines on any increase in prices they charge, and incomes they earn.

The price and income guidelines will take effect at midnight tonight. They will be enforced on the federal government and all its employees, on the fifteen hundred largest companies in Canada, including virtually every company in the construction industry, and on all the employees of all those companies. The guidelines apply as well to all professional people, such as doctors, lawyers, accountants and engineers,

Today I asked all the Premiers to join as full partners in this attack upon inflation. I asked them to apply the federal price and income guidelines to all provincial and municipal public service salaries, to all rents and all professional fees under their jurisdiction.

Tonight I am making a direct appeal for the co-operation of all Canadians in the practice of individual restraint. Although the guidelines will be enforced against relatively few groups, they can only work if everyone is willing to accept these new limits and considers himself bound by them. This battle must be fought by all of us. Specifically, I am asking you to do what only you can do to knock the wind out of inflation. I am asking you to live by the fact that all Canadians must restrain their rising demands upon the nation's wealth, so that Canada as a whole will be able to live within her means.

That is the only anti-inflation weapon which offers hope of permanent success. That weapon is in your hands. I am appealing to you to use it.

Demain, le Gouvernement du Canada demandera au Parlement l'autorisation d'imposer des restrictions rigoureuses à la hausse des prix et des revenus.

Ce programme de restrictions est le plus sévère qu'on ait prescrit aux Canadiens depuis la Deuxième guerre mondiale.

Aux termes de ce programme, certains groupements puissants seront contraints, en vertu de la loi, de se conformer à des directives strictes au sujet de toute augmentation de leurs prix et revenus.

Les directives concernant les prix et les revenus entrent en vigueur ce soir, à minuit: elles auront force de loi pour le Gouvernement fédéral et tous ses employés, pour les 1,500 sociétés les plus importantes du Canada, y compris presque toutes les firmes de l'industrie du bâtiment et tous les employés de chacune de ces sociétés. Ces directives s'adressent également aux membres de toutes les professions libérales, notamment aux médecins, aux avocats, aux comptables et aux ingénieurs.

J'ai demandé aujourd'hui à tous les premiers ministres provinciaux de participer pleinement à cette attaque contre l'inflation. Je leur ai demandé notamment d'appliquer, dans le champ de leur compétence, ces directives fédérales concernant les prix et revenus à tous les salaires versés par tous les services publics provinciaux et municipaux, à tous les loyers, ainsi qu'à tous les honoraires professionnels.

Je fais appel, ce soir, à la bonne volonté de tous les autres Canadiens: j'exhorte chacun d'entre vous à faire preuve de modération. Bien que les directives ne doivent avoir force de loi que sur un nombre groupements assez restreint, elles ne peuvent être efficaces que si tous acceptent ces nouvelles consignes et se considèrent liés par elles. Cette lutte est l'affaire de tous et de chacun d'entre nous. Plus précisément, je vous demande de faire ce que vous seuls êtes en mesure de faire pour venir à bout de l'inflation.

There is a growing and dangerous conviction among Canadians that only the Government has the power to take effective action against inflation. There is a widespread belief that, if only the government would clamp down on itself, on big labor and big business, then the problem would be solved. Many believe that the exercise of individual responsibility and individual restraint is not only unnecessary, but also ineffective.

That belief is wrong. It is also the main force propelling the rise in the cost of living. The basic cause of inflation in Canada is the attempt by too many people and too many groups to increase their money incomes at rates faster than the increase in the nation's wealth.

If I could persuade you of nothing else tonight, I would want to persuade you that no amount of government control, not even a vast army of bureaucrats operating the most massive restraining machinery, not even a total freeze of all prices and incomes of all Canadians, could permanently cure the disease of inflation.

The only benefit of having restraint imposed by law is that it gives people time to understand and adopt the real cure, which is a basic change in our attitudes -- a realization that we cannot expect incomes to continue growing at a faster rate than the economy itself is growing.

For if that realization does not become deeply imbedded in our national consciousness, if we do not succeed in changing our attitudes and expectations, if Canadians in great numbers do not agree to practice voluntary self-restraint, then, as surely as night follows day, the rate of inflation will explode upward as soon as the government's restraining rules are removed.

There are only two alternatives: either we live within our means, or we endure permanent and worsening inflation, an inflation that is already damaging our employment and income prospects.

Je vous demande de reconnaître dans le quotidien de vos vies que tous les Canadiens doivent mettre un frein aux exigences croissantes qu'ils ont à l'égard des ressources du pays, pour que le Canada puisse vivre selon ses moyens.

C'est là la seule arme contre l'inflation qui permette quelque espoir de succès durable. Cette arme, vous l'avez entre les mains: c'est à vous de vous en servir.

On observe chez les Canadiens une tendance dangereuse à croire que seuls les gouvernements peuvent prendre, d'une manière efficace, des mesures contre l'inflation. On s' imagine généralement que si seulement l'Etat se montrait sévère à son propre égard, à l'égard des grands syndicats et des grandes entreprises, le problème serait résolu. Beaucoup sont persuadés que la modération individuelle n'est ni nécessaire ni efficace.

Cette opinion est erronée. Elle est en outre le principal facteur inflationniste. La cause fondamentale de l'inflation, c'est qu'un trop grand nombre de gens et de groupements essaient d'accroître leurs revenus à des taux supérieurs à celui de l'augmentation de la richesse nationale.

Si je ne pouvais vous convaincre que d'une chose, ce soir, je voudrais que ce soit de ceci: que la plus sévère et la plus minutieuse des régies, fût-elle confiée à une armée de bureaucrates, et que même le blocage complet de tous les prix et revenus au Canada ne sauraient nous guérir pour de vrai du mal de l'inflation.

Le seul avantage du recours à la loi, c'est de donner aux gens le temps de comprendre et d'adopter le remède véritable, à savoir une modification fondamentale de nos attitudes. Nous devons nous rendre compte, en effet, qu'il n'est pas raisonnable de nous attendre à ce que la croissance des revenus soit plus rapide que celle de l'économie même du pays.

Si le pays ne prenait pas une nette conscience de cela, si nous ne parvenions pas à modifier nos façons d'être et nos aspirations, si la majorité des Canadiens refusaient de

All over the world, people are caught in the grip of what some have called the revolution of rising expectations. We have come to expect that there is some magic by which we can have cheap and plentiful food, energy, housing and government services, together with an ever improving standard of living. We expect this as a matter of right, regardless of how successful or unsuccessful we are in increasing our production of goods and services.

The problem is compounded by the significantly increasing fear of inflation which has swept across Canada in recent months. Because they are afraid of falling behind, Canadians in large numbers are trying to over-compensate for the worst conceivable rate of future inflation.

Companies are setting prices high enough to insulate themselves from the most exaggerated predictions of future cost levels. Employees are demanding raises in income high enough to protect themselves against the most hysterical forecasts of future prices. These demands for higher incomes are most apparent and most successful among precisely those large economic groups which have the power to impose their will on the rest of the country. In the scramble for security, it is the big and powerful who are winning, at the expense of those who are unable to protect themselves.

That is why there is an urgent need to cool the fires of inflation now. And that is why, in the enforcement of the guidelines, we will be concentrating on those who, until tonight, have had the power to get what they want.

I do not promise that the policy I am announcing will be an overnight cure for inflation. We cannot, for example, control price increases of imported commodities such as oil. In addition, price and wage increases of the last few months have not yet worked their way through our economic system. As they do, these increases will be felt by all of us as they are reflected in a higher cost of living in the future.

s'imposer une certaine modération, l'inflation connaîtrait inévitablement une recrudescence explosive au moindre relâchement des mesures gouvernementales.

Nous sommes enfermés dans un dilemme: ou bien nous vivrons selon nos moyens, ou bien nous connaissons une inflation pire encore, une inflation qui déjà compromet nos perspectives d'emploi et de revenu.

Partout dans le monde, on constate la révolte généralisée des espérances. Nous en sommes venus à penser que par quelque formule magique nous pouvons nous procurer à bon compte et en abondance, tout en améliorant sans cesse notre niveau de vie, la nourriture, l'énergie, le logement et les services gouvernementaux. Nous estimons que tout cela nous revient de droit sans égard à l'accroissement collectif des biens et des services.

La crainte grandissante que l'inflation a inspirée à la population au cours des derniers mois vient encore compliquer les choses. Parce qu'ils ont peur de perdre du terrain, beaucoup de Canadiens cherchent à surcompenser en fonction du pire taux d'inflation qu'il leur soit possible d'imaginer pour l'avenir.

Les sociétés pratiquent des prix suffisamment élevés pour se protéger des pires hausses éventuelles des prix de revient, /c'est-à-dire de leurs coûts. Les employés exigent des augmentations salariales suffisamment élevées pour répondre aux prévisions les plus sombres quant à l'avenir des prix. Ces exigences sont les plus fréquentes et ont le plus de chance de succès au sein de ces puissants groupements économiques qui sont capables d'imposer leur volonté au reste du pays.

Dans la course à la sécurité, ce sont les grands et les puissants qui l'emportent, aux dépens de ceux qui sont incapables de se protéger. C'est pourquoi il importe de freiner dès maintenant la surenchère. Aussi, dans l'application de nos directives, nous ferons surtout porter notre effort sur ceux qui, jusqu'à ce soir, ont disposé des moyens voulus pour obtenir ce qu'ils désiraient.

There can be no immediate end to cost-of-living increases. This is not a short-term problem. We are in for a long, hard struggle.

In this struggle, we must accomplish nothing less than a wrenching adjustment of our expectations -- an adjustment of our national lifestyle to our means. This change will not come easily, nor soon. It will take time before much smaller increases in prices and incomes are accepted as normal. It takes time for people to change their basic attitudes. But change we must.

Because we cannot expect a quick or sudden moderation of deeply-rooted expectations, the program of restraint I am announcing tonight will be in effect for a considerable length of time. And I am telling you tonight that this program must work, because if it does not, the Government may be forced to impose mandatory, comprehensive, all-embracing price and income controls upon every man and woman in Canada.

Now that you understand what I am asking of you, and why, let me go on to explain how the anti-inflation program will work. Everyone is expected to observe the guidelines; but the machinery of enforcement will apply only to the following groups:

First, all firms which have more than five hundred employees, together with all the employees of those firms.

Second, all firms in the construction industry which have more than twenty employees, together with all the employees of those firms.

Third, all those who are employed in federal government departments, agencies, and Crown Corporations.

Fourth, all professional people who normally earn fees -- such as doctors, lawyers, accountants and engineers.

I have urged each Premier to enforce the guidelines against all those who are employed in provincial government departments and institutions and all those employed in municipal government departments and institutions in each province.

Je ne promets pas que la politique que j'annonce puisse apporter du jour au lendemain un remède à l'inflation. Les majorations de prix et de salaires de ces derniers mois, y compris la majoration d'un dollar, il y a deux semaines, du prix du baril de pétrole étranger, n'ont pas encore eu, sur notre système économique, toutes les répercussions prévues. A mesure que ces répercussions se feront sentir, nous devons tous en subir progressivement le contrecoup lorsqu'elles se traduiront, avec le temps, par une hausse du coût de la vie.

Il est donc impossible de mettre fin immédiatement à l'augmentation des prix. Il ne s'agit pas là de difficultés passagères. C'est une lutte longue et ardue qui nous attend.

Dans cette lutte, il nous incombe en somme d'accorder nos désirs à la réalité, d'ajuster notre façon de vivre à nos moyens. Pareille conversion ne sera ni aisée ni rapide. Il faudra du temps avant que des augmentations beaucoup plus modestes des prix et revenus soient considérées comme normales. Aucun peuple ne peut changer en un seul jour ses attitudes fondamentales. Mais il faut absolument que nous changions.

Parce que nous ne pouvons nous attendre à une soudaine atténuation de désirs si profonds, le programme de restrictions que j'annonce ce soir restera en vigueur pendant une période de temps considérable. Qu'on se le dise bien; ce programme doit, coûte que coûte, être appliqué avec succès: sinon, le Gouvernement pourrait se voir forcé d'imposer au Canada une réglementation globale et obligatoire des prix et des revenus, s'appliquant partout et à tous.

Je vous ai dit ce que j'attends de vous, et pourquoi. Je vais vous expliquer maintenant quel sera le mode d'application du programme anti-inflationniste. Les lignes directrices devront être observées par tous, mais les mécanismes juridiques de l'application du programme s'adresseront aux seuls groupements suivants:

En premier lieu, toutes les entreprises ayant plus de 500 employés, ainsi que ces employés eux-mêmes.

Now let me tell you about the price guidelines. Prices charged by firms which come under the guidelines including federal crown corporations, will not be allowed to increase unless the firm's costs increase. Prices will be allowed to go up only enough to allow the firm to recover its increased costs. Moreover, if a company finds that its cost of doing business goes down, it will be expected to reduce its prices accordingly. In this way, profits and profit margins will be strictly controlled.

During the first year of the program, the general rule for new contracts will be that employees of the government and of the designated firms may be allowed wage and salary increases of eight per cent to compensate for the increasing cost of living, plus an additional two per cent as their share of increased national productivity. In general, therefore, these wages and salaries cannot increase by more than ten per cent.

Provision has also been made for groups who in recent years have fallen seriously behind, or who have surged considerably ahead. This provision could add or subtract an additional two per cent to their permitted increase.

If, after the first year of the program, the cost of living has risen by more than eight per cent, an additional increase will be allowed to make up the difference.

In order to ensure that these guidelines will not impose an unfair burden upon low-income people, nor confer an undue advantage upon those with above-average incomes, there will be the two exceptions to the rule. First, the guidelines will not apply to any increase up to \$600. And second, no one will be permitted an annual increase of more than \$2,400.

These are the broad guidelines for wage and salary income. I repeat, they do not affect contracts or agreements

En second lieu, toutes les firmes de l'industrie du bâtiment ayant plus de vingt employés, ainsi que ces employés eux-mêmes.

En troisième lieu, toutes les personnes employées dans les ministères fédéraux, ainsi que dans les organismes et sociétés de la Couronne relevant de la compétence fédérale.

En quatrième lieu, tous les professionnels qui reçoivent habituellement des honoraires, comme les médecins, les avocats, les comptables et les ingénieurs.

J'ai prié chaque premier ministre/provincial/d'appliquer ces directives à tous ceux qui travaillent dans les ministères et les institutions relevant de la compétence provinciale, et de veiller à ce que ces directives soient également appliquées, dans sa province, à tous les employés des institutions et services municipaux.

Je passe maintenant aux directives concernant les prix. On ne permettra pas que soient majorés les prix facturés par les entreprises qui sont assujetties aux directives, y compris les sociétés de la Couronne, à moins que n'augmentent les prix de revient de l'entreprise et même alors, on ne permettra pas que les prix soient majorés, si ce n'est dans la mesure où cela est nécessaire pour permettre à l'entreprise de récupérer l'accroissement de ses prix de revient. En outre, lorsqu'une société estime que ses frais d'exploitation accusent une baisse, on s'attendra à ce qu'elle réduise ses prix en conséquence. Les profits et les marges de profit seront, de la sorte, sujets à une stricte surveillance.

Au cours de la première année du programme, les employés de l'Etat et des firmes désignées se verront allouer, en règle générale et en cas de nouveaux contrats, des majorations de traitement de l'ordre de 8 pour cent, en compensation de l'augmentation du coût de la vie, plus une majoration supplémentaire de 2 pour cent au titre de leur part dans l'accroissement de la productivité nationale. Donc, dans la majorité des cas, ces salaires et traitements ne pourront pas augmenter de plus de 10 pour cent.

already in existence, but apply only to new contracts. But I want to make clear that the income guidelines apply to all forms of income -- including rents, dividends, fees charged by doctors, lawyers, accountants and engineers, executive salaries, business profit margins, and government wages and salaries.

Compliance with the guidelines by the designated groups will be monitored by an Anti-Inflation Review Board.

The Board will identify those who do not comply voluntarily with the guidelines, and will report them to a special administrator. The government hopes there will be few who do not comply.

The administrator will have the power to order a price increase rolled back, or a pay increase cut back. If his order is disobeyed, then stiff penalties, backed by the full force of the law, will be swiftly applied.

We believe that if the largest and most powerful groups practice price and income restraint, the effect will be felt throughout the entire nation. When the leaders set a reduced pace, others will follow.

If a large manufacturing company holds its prices down, the small businessman buying from that company will be under less pressure to increase his prices. If powerful trade unions cut back their wage demands, other workers will be more willing to aim for lower wage targets. When professional people and landlords restrain their fee and rent increases, then the wage earner and the salaried person will see that there is justice and fairness in the system.

I recognize that if those large groups are willing to do their part to help bring down the rate of inflation, then governments also must do their part. Therefore the federal government will limit further its own spending, to add to the restraint we announced in the Budget last June.

Les directives tiennent compte des groupes qui, depuis quelques années, tirent sérieusement de l'arrière ou connaissent un progrès marqué. Cette disposition pourrait augmenter ou diminuer de 2 pour cent l'augmentation autorisée.

Si, après la première année du programme, l'augmentation du coût de la vie a été supérieure à 8 pour cent, une majoration supplémentaire sera accordée afin de compenser la différence.

Pour bien s'assurer que ces directives n'imposent pas un fardeau excessif aux personnes à revenu modeste, ni n'accorde un avantage indu à ceux qui jouissent d'un revenu supérieur à la moyenne, il y aura deux exceptions à la règle:

Premièrement, les directives ne s'appliqueront pas aux augmentations ne dépassant pas 600 dollars.

Deuxièmement, aucune augmentation annuelle de salaire et de traitement excédant 2,400 dollars ne sera autorisée.

Ce sont là les grandes lignes concernant les revenus d'emploi. Bien entendu, les directives ne touchent pas les contrats ou conventions collectives déjà en vigueur, elles concernent seulement les nouvelles ententes. Mais je tiens à souligner que les directives au sujet du revenu s'appliquent à toutes les formes de revenu, y compris loyers, dividendes, honoraires de médecins, d'avocats, de comptables et d'ingénieurs, traitements de cadres, marges de profit des entreprises, et salaires et traitements versés par les gouvernements.

Nous comptons sur la collaboration entière et volontaire de tous les Canadiens pour la réalisation de ce programme.

L'observation des directives, par les groupements désignés, sera surveillée par un Bureau d'examen et de contrôle. Le Gouvernement établira ce bureau dès demain.

Le nouvel organisme sera chargé de repérer les groupements désignés qui ne respectent pas volontairement les directives et il devra les porter à l'attention d'un administrateur spécial. Le Gouvernement espère que de tels cas ne se présenteront pas fréquemment.

Increases in the federal government spending will be severely controlled in three ways:

First, the wage guidelines will be applied to all employees of the federal government, its agencies and Crown Corporations.

Secondly, there will be practically no growth in the Public Service, except for the limited number of people required to implement this program of restraint, and additional law enforcement personnel required to implement the government's new program to reduce violent crime. Details of that program will be announced in the weeks ahead.

Thirdly, we will eliminate or reduce spending in many smaller, but separate areas that all add up. For example, strict economies will be imposed on the administrative and housekeeping aspects of the government's business.

I must point out, however, that this does not mean that government spending will be absolutely frozen. Indeed it must increase if we are to continue to provide essential services, such as cushioning Canadians against part of the increase in the cost of imported oil, protecting the aged and others living on fixed incomes against some of the effects of inflation, and continuing to provide assistance to those who are unemployed. Programs such as these are the cornerstone of the economic and social policy of the government -- the maintenance of a high level of economic activity combined with a large amount of income redistribution and protection for the less fortunate. I know that Canadians would not want the burden of fighting inflation to be shifted to those least able to bear that burden.

L'administrateur aura le pouvoir d'ordonner le retrait d'une augmentation de prix ou la réduction d'une majoration de salaires. Si l'on passe outre à l'ordre de l'administrateur, la loi prévoit des sanctions rigoureuses et applicables sans délai.

Nous croyons que, si les groupements les plus puissants, et les plus importants font preuve de modération en ce qui touche les prix et les revenus, le pays entier s'en ressentira. Lorsque l'exemple vient de haut, il est généralement suivi.

Si une grande société manufacturière fait en sorte que ses prix n'augmentent pas, le petit commerçant, qui achète les produits de cette industrie, sera moins enclin à majorer les siens. Si les grands syndicats ouvriers réduisent leurs exigences salariales, d'autres travailleurs seront mieux disposés à viser des augmentations moindres. Si les membres des professions libérales et les propriétaires demandent des augmentations d'honoraires et de loyers moins élevées, le salarié se rendra compte que ces directives ne sont pas dénuées de justice.

J'admets que, si les grands groupements consentent à faire leur part pour freiner l'inflation, les gouvernements doivent aussi faire la leur. C'est pourquoi le Gouvernement fédéral comprimera encore plus ses dépenses, conformément à ce que nous avons annoncé dans le budget de juin dernier.

Le Gouvernement central prendra trois moyens pour contenir rigoureusement l'augmentation de ses dépenses.

En premier lieu, les directives en matière de salaires s'appliqueront à tous les employés du Gouvernement fédéral, des organismes fédéraux et des sociétés de la Couronne.

En second lieu, la Fonction publique n'augmentera presque plus des effectifs, si ce n'est dans le cas des employés, peu nombreux, qui assureront l'application du présent programme de restrictions et aussi de ceux dont on a besoin pour mettre en oeuvre le nouveau programme de lutte

The program I have explained to you tonight, and which I discussed earlier today with the provincial Premiers and with the leaders of the opposition parties, will be laid before Parliament tomorrow. We will ask Parliament to consider the legislation immediately.

This anti-inflation program does not impose any extreme hardship upon the people of Canada; but it does mean that we are going to have to swallow some strong medicine.

People are willing to take medicine, however distasteful it might be, because they know they must take it if they want to recover their health.

In the same way, I am asking the people of Canada to accept tough limits on their behaviour so that our economy can recover, so that we can all be much better off in the future than we would be if we allowed the economy to continue along its present destructive course.

The government's anti-inflation program is designed to ensure healthy and enduring economic growth for our country. The success of the program depends upon the understanding, the will and the common-sense of Canadians. I believe that Canadians will respond to the program.

Together we can make it work.

Together we will make it work.

contre le crime et la violence. On fera connaître les détails de ce programme au cours des prochaines semaines.

En troisième lieu, nous réduirons ou éliminerons les dépenses dans un bon nombre d'autres secteurs moins importants mais qui, tous ensemble, prennent une certaine importance. Par exemple, l'administration interne du gouvernement fera l'objet de strictes mesures d'économie.

Mais, bien entendu, cela ne veut pas dire que les dépenses gouvernementales n'augmenteront pas du tout. Il faut qu'elles augmentent pour le maintien de certains services essentiels. Nous devons, entre autres choses, mettre les Canadiens, pour une part du moins, à l'abri des majorations du prix du pétrole importé, protéger des effets de l'inflation les personnes âgées et les autres citoyens à revenu fixe, ou venir en aide aux chômeurs. Ce sont là des programmes essentiels, car ils comptent parmi les fondements même de la politique économique et sociale du gouvernement, c'est-à-dire qu'ils sont des programmes capables d'assurer un niveau d'activité économique élevé tout en garantissant une large redistribution des revenus et la protection des citoyens les moins fortunés. Les Canadiens, j'en suis sûr, ne voudraient pas que le fardeau de la lutte anti-inflationniste soit rejeté sur ceux qui sont les moins capables de le supporter.

Le programme que je vous expose ce soir et que j'ai discuté plus tôt avec chacun des premiers ministres provinciaux, ainsi qu'avec les chefs des partis d'opposition, sera déposé au Parlement demain. Nous allons demander au Parlement d'étudier ce projet de loi immédiatement.

Bien que ce programme anti-inflationniste ne doive pas imposer de dures contraintes au peuple canadien, il faudra quand même consentir certains sacrifices.

La population est prête à faire des sacrifices, si pénibles soient-ils, parce qu'elle les sait nécessaires au redressement de la situation.

J'exhorte donc les Canadiens à se plier à de fortes restrictions, afin que l'économie se rétablisse, afin que nous puissions être dans l'avenir en bien meilleure posture que nous ne le serions si nous laissions l'économie suivre le cours néfaste de sa présente évolution.

Le programme anti-inflationniste du Gouvernement est conçu de façon à garantir à notre pays une croissance économique plus saine et constante. Son succès dépend de la compréhension, de la bonne volonté et du bon sens des Canadiens.

Je crois que vous saurez l'accepter, ce programme.

Ensemble, nous pouvons en faire une réussite.

Ensemble, nous en ferons une réussite.

Outline of Proposed Modifications in Price and Profit Guidelines under the Anti-Inflation Act

May 25, 1976

1/
I
77 A53



Finance

Finances

**Outline of Proposed
Modifications in Price
and Profit Guidelines
under the
Anti-Inflation Act**

Outline of Proposed Modifications in the Guidelines for the Restraint of Prices and Profits

Price developments since the Anti-Inflation program was introduced have been encouraging. Analysis of the application of the present guidelines indicates, however, that modifications are needed in order that they will continue to provide a basis for effective price control in the future. The modifications summarized here will increase the overall effectiveness of the price restraint and ensure that the degree of restraint which was originally intended will be achieved. They will also provide a more even distribution of restraint among firms.

The impact of the present guidelines on individual firms varies widely. Some firms are not subject to adequate restraint on their future pricing decisions. By contrast, other firms are subject to excessively severe restraint, to the point where the pricing action necessary to ensure compliance could have seriously harmful effects not only on these firms, but also on their competitors. If action is not taken to overcome these problems, while maintaining overall restraint on prices consistent with the objectives of the program, increasing difficulties will be encountered.

Both the choice of rules available at present to firms and the impact of the various bases in the existing rules have led to difficulties.

Under the present guidelines for the non-distribution sector the impact of the unit cost rule (Section 16) can be very different from that of the product line or the overall net margin rules (Sections 17 and 18). Under Section 16, the base against which compliance by a firm is determined is unit profits in its fiscal year prior to the introduction of the program, or unit profits on or about October 13, 1975. On the other hand, the base for the net margin test in Sections 17 and 18 is the five fiscal years prior to October, 1975. The effective difference between the bases under the two rules can be very substantial indeed, with the result that broadly similar firms find themselves in widely differing positions under the present guidelines.

Even within an existing single rule, the position of individual firms is not necessarily the same. The impact of the five-year base that is available under Sections 17 and 18 can vary greatly among firms, depending on their own experience during those years and in the subsequent period up to the introduction of the program. Thus a firm whose net margin was significantly higher in 1975 than on average during the five years included in the base may be subject to very substantial restraint in relation to its position at the start of the program. At the other extreme, a firm whose margin had tended to decline and was lower in 1975 than over the preceding five years may have available very substantial room to raise prices before the guidelines impose a limitation.

The rule for distribution activities provides for only one base, the 1974 fiscal year. Nonetheless, the impact of that single base varies among firms.

A Uniform Net Margin System

The best way to overcome the problems noted above is to establish a uniform type of rule to which all firms will be subject. The one approach having general application among firms is a net margin rule of the same character as in three of the four existing rules. The net margin rule is an effective technique of price restraint and provides broadly similar treatment to all. It should be noted that companies having roughly 80 per cent of the gross revenues of all businesses subject to mandatory compliance are now subject to the net margin rules. The basic net margin test will apply at the level of the total operations of the supplier.

However, suppliers having both distribution and non-distribution activities will be required, as at present, to treat these two activities separately. The distinction must be maintained in order that these different kinds of business may be subject to rules appropriate to each kind of activity. The calculation of the overall net margin test will be made separately for distribution and non-distribution activities.

This overall net margin test provides the best assurance of general pricing restraint consistent with the objectives of the program. However, many firms sell a variety of products and customarily organize these products into product lines. It is necessary to maintain a product line rule in order to tie permitted price increases to related cost increases. For both distribution and non-distribution activities, firms that have not already established product lines for purposes of the program will be required to do so where this is appropriate. Firms that have already established product lines will be required to maintain them. A margin test will also apply to these product lines.

Because pricing practices are different in distribution than in non-distribution activities, different margin tests will apply to product lines in the two activities.

In distribution businesses, the test for product lines will be on the basis of gross margins. A gross margin test is used for distributors in the present rules, but it applies at the level of the distributor as a whole rather than to product lines.

For non-distribution businesses, the product line test will be a net margin test.

(A gross margin is the difference between the price which the distributor receives and the price which the distributor pays for the goods he sells. The pre-tax net profit margin is the difference between the price received by the firm and all the costs which it incurs. As used here, the terms refer to these margins expressed as percentages of sales.)

The Base Periods and Compliance Tests

All firms will be able to use, as base periods, either the five fiscal years prior to October 14, 1975 (specifically the base now used in Sections 17 and 18), or the most recent fiscal year ended prior to May 1, 1976. Either base may be selected for each product line net margin and for the overall net margin.

Excess revenue, that is, revenue in excess of that permitted by the guidelines, will continue to be the basis of assessing whether a firm has complied with the guidelines.

Firms will be required to calculate excess revenue, both on the overall basis and by totalling excess revenue for their individual product lines. Excess revenue for compliance purposes will be the larger of these two amounts.

The degree of restraint on prices is determined by the percentage figure which is applied to the relevant margin in the base period. Under the present net margin rules for non-distributors, that figure is 95 per cent. The new base period provisions would result in an easing of the total restraining impact of the program if the permissible margin were maintained at 95 per cent of the base period margin. In order to ensure restraint consistent with the objectives of the program, the percentage for non-distribution activities will be reduced to 85 per cent, at both the product line and the overall level.

For distribution activities, the gross margin for product lines will be 100 per cent, the same as in the gross margin test that now applies to a distributor's total business. The net margin applied to the total distribution business of a supplier will be 95 per cent. The introduction of distribution product lines will give distributors the opportunity to improve their overall gross margins through the choice of base periods and changes in the mix of their product lines.

Deductions from Excess Revenue

Excess revenue arising from the application of the margin rules may be reduced by deductions which recognize unacceptably low base period operating results and, in the case of non-distributors, from the application of specified pricing and productivity rules. The specific provisions dealing with these two important questions will be detailed at the time the draft regulations are released.

Interim Pricing and Prenotification

The changes outlined above will provide an improved basis for the continuing control of prices. The basic pricing rule will continue to be that firms must price their products in such a way as to avoid excess revenue. The prior notification system that has been used by the Board is an effective monitoring technique and has increased the pricing discipline on firms. This system will continue to be used but the Anti-Inflation Board intends to substantially increase the number of firms that are required to give it prior notification of price increases. The prenotification procedures will require careful and complete elaboration by the supplier of any prospective developments that he may advance to justify price increases.

Restricted Expenses

It is proposed to amend the rules for "restricted expenses". Charitable contributions will be deleted from this section, as will expenditures for research and development that are certified by the Department of Industry, Trade and Commerce for 100 per cent deductability under the *Income Tax Act*. Political contributions will be added to the list of restricted expenses.

Other Proposals

Trappers and Fur Farmers

Trappers and fur farmers are to be made expressly exempt from the application of the guidelines. This will place them in a position parallel to farmers and fishermen whose farm gate or wharf-side prices are exempt from the controls.

Construction

The provision whereby construction prices established through competitive bidding by firms employing less than 500 persons are exempt will now apply to all firms in the construction industry which are subject to the Anti-Inflation guidelines.

Land

To ensure the continued availability of land for development, and to apply the guidelines more fairly, a revision is being made to apply the guidelines only to the appreciation in land value since October 14, 1975.

Implementation

The draft regulations will be issued shortly. It is intended that the new guidelines will become effective in July. The amendments will include transitional rules which will recognize that price actions may have been taken prior to May 26, 1976 which were allowable under the old rules but which would generate excess revenue under the new rules.

L'avant-projet de règlement sera publié prochainement. Les nouveaux indicateurs devraient entrer en vigueur en juillet. Les modifications comporteront des règles transitoires qui tiendront compte du fait que des mesures en matière de prix, admissibles en vertu des anciennes règles mais donnant lieu à un surcroît de recettes en vertu des nouvelles règles, pourront avoir été prises avant le 26 mai 1976.

Application des dispositions

Afin d'assurer une disponibilité continue des terrains destinés à être mis en valeur, et pour appliquer les indicateurs de façon plus équitable, une révision est en cours selon laquelle on retiendra, aux fins des indicateurs, la valeur des terrains depuis le 14 octobre 1975.

Terrains

La disposition qui exemptait les prix de construction établis par soumission concurrentielle de la part des entreprises employant moins de 500 personnes, s'appliquera désormais à toutes les entreprises de construction qui sont assujetties aux indicateurs anti-inflation.

Construction

Les trappeurs et éleveurs d'animaux à fourrure seront expressément exemptés de l'application des indicateurs, ce qui les placera dans une situation analogue à celle des cultivateurs et des pêcheurs dont les prix à la ferme ou aux quais sont exemptés des contrôles.

Trappeurs et éleveurs d'animaux à fourrure

Autres propositions

On propose de modifier les règles concernant les « dépenses limitées ». Les contributions aux œuvres de charité en seront exclues, de même que les dépenses de recherche-développement certifiées par le ministère de l'Industrie et du Commerce, qui peuvent être déduites à 100 p. cent en vertu de la Loi de l'impôt sur le revenu. Les contributions à des activités politiques seront ajoutées à la liste des dépenses limitées.

Dépenses limitées

entreprises doivent fixer les prix de leurs produits de façon à éviter des surcroîts de recettes. Le système du préavis a fourni jusqu'à maintenant un contrôle très efficace et a accru les efforts d'autodiscipline des firmes. Ce système continuera à être utilisé, mais la Commission de lutte contre l'inflation prévoit d'augmenter sensiblement le nombre des firmes qui devront donner un préavis avant une hausse de prix. Par ailleurs, dans le cadre de ce système, la Commission exigera des fournisseurs une présentation plus soignée et plus complète des prévisions de coûts qui peuvent être invoquées pour justifier des hausses de prix.

différence entre le prix perçu par la firme et les coûts totaux qu'elle a subis. Dans le présent document, il s'agit de marges exprimées en pourcentage des ventes.)

Periodes de base et tests d'observation

Toutes les firmes pourront utiliser comme période de base, soit les cinq exercices financiers antérieurs au 14 octobre 1975 (c'est-à-dire la période de base actuellement utilisée dans le cadre des articles 17 et 18), soit le plus récent exercice financier avant le 1^{er} mai 1976. Chaque période de base pourra être choisie pour la marge nette de chaque ligne de produit ou pour la marge nette globale.

Le surcroît de recettes (c'est-à-dire les recettes qui excèdent les limites fixées par les indicateurs continuera à servir de base pour évaluer dans quelle mesure une firme se conforme aux indicateurs. Les entreprises seront tenues de calculer leur surcroît de recettes pour l'ensemble de leurs activités et d'additionner les surcroîts de recettes pour chacune de leurs lignes de produits. Le surcroît de recettes aux fins de l'observation des indicateurs sera le plus élevé de ces deux montants.

Le degré de restriction des prix est déterminé par le pourcentage appliqué à la marge pertinente au cours de la période de base. En vertu des règles actuelles de la marge nette, ce chiffre est fixé à 95 p. cent pour les non-distributeurs. Les nouvelles dispositions sur la période de base conduiraient à un adoucissement des effets restrictifs du programme si la marge admissible était maintenue à 95 p. cent de la marge de la période de base. Afin de maintenir un degré de restriction compatible avec les objectifs du programme, le pourcentage applicable aux activités autres que de distribution sera réduit à 85 p. cent, tant au niveau des lignes de produits qu'au niveau global.

Dans le cas des activités de distribution, la marge brute pour les lignes de produits sera de 100 p. cent, la même que dans le cas du test de la marge brute actuellement applicable à l'ensemble des activités d'un distributeur. La marge nette appliquée aux activités globales de distribution d'un fournisseur sera de 95 p. cent. L'introduction des lignes de produits pour les activités de distribution permettra aux distributeurs d'améliorer leurs marges globales grâce au choix des périodes de base et aux modifications apportées à la combinaison de leurs lignes de produits.

Déductions du surcroît de recettes

Le surcroît de recettes provenant de l'application des règles de marge peut être réduit à l'aide de déductions qui tiennent compte de résultats d'exploitation anormalement faibles au cours de la période de base, et, dans le cas des fournisseurs autres que des distributeurs, de l'application de certaines règles relatives à la fixation des prix et à la productivité. Les dispositions relatives à ces deux importantes questions seront exposées en détail dans l'avant-projet de règlement.

Fixation intermédiaire de prix et préavis

Les changements indiqués ci-dessus fourniront une meilleure base pour le contrôle des prix. La règle de base en matière de fixation de prix continuera à être que les

Un système uniforme basé sur la marge nette

La règle applicable aux activités de distribution ne prévoit également qu'une seule année de base, l'exercice financier 1974. Néanmoins, les incidences de cette unique année de base varient suivant les firmes.

La meilleure façon de résoudre les problèmes évoqués ci-dessus consiste à établir un type de règle uniforme à laquelle toutes les entreprises seront assujetties, et à offrir un choix de bases pour l'application de cette règle. Pour ce faire, on pourrait appliquer à toutes les entreprises une règle de la marge nette de même nature que trois des quatre règles existantes. La règle de la marge nette est une technique efficace de restriction des prix, s'est révélée relativement facile à administrer, et assure un traitement assez égal pour tous. Il convient de noter que l'ensemble des activités des compagnies actuellement régies par la règle de la marge nette représentent environ 80 pour cent des recettes brutes de toutes les activités assujetties aux indicateurs. Le test de la marge nette de base s'appliquera au niveau des opérations globales du fournisseur.

Cependant, les fournisseurs dont les activités s'exercent à la fois dans le domaine de la distribution et dans d'autres que la distribution seront tenus, comme c'est le cas présentement, de séparer leurs activités entre ces deux catégories. Il est important de maintenir cette distinction afin que ces diverses activités puissent être assujetties à des règles appropriées à chaque catégorie. Le calcul du test de la marge nette globale se fera séparément à l'égard des activités de distribution et des activités autres que de distribution.

Ce test de marge nette globale permet la limitation de prix la plus efficace compte tenu des objectifs du programme. Cependant, de nombreuses firmes vendent une grande diversité de produits, qu'elles regroupent généralement en lignes de produits. Il est donc nécessaire de conserver une règle des lignes de produits, afin de lier les hausses de prix aux hausses de coûts correspondantes. Pour les activités de distribution et les autres activités, les firmes qui n'ont pas encore établi des lignes de produits aux fins du programme seront tenues de le faire dans la mesure du possible. Les entreprises qui ont déjà établi des lignes de produits seront tenues de les maintenir. Un test de marge s'appliquera également à ces lignes de produits.

Comme les pratiques de fixation de prix sont différentes dans les activités de distribution et dans celles autres que de distribution, des tests de marge différents s'appliqueront aux lignes de produits dans les deux catégories:

dans les activités de distribution, le test des lignes de produits se fera sur la base des marges brutes. Un test de marge brute est utilisé à l'égard des distributeurs en vertu des règles actuelles, mais il s'applique à l'ensemble des activités du distributeur plutôt qu'aux lignes de produits;

dans le cas des activités autres que de distribution, le test des lignes de produits sera un test de la marge nette.

(La marge brute est la différence entre le prix perçu par le distributeur et celui qu'il paie pour les articles qu'il vend. La marge bénéficiaire nette avant impôt représente la

Aperçu des modifications proposées aux indicateurs pour la limitation des prix et des marges bénéficiaires

L'évolution des prix depuis la mise en œuvre du programme anti-inflationniste a été encourageante. Cependant, l'analyse de l'application des indicateurs actuels montre que des modifications sont nécessaires si l'on veut maintenir à l'avenir un contrôle efficace des prix. Les modifications résumées ci-après augmenteront l'efficacité globale de la limitation des prix et permettront ainsi d'atteindre le degré de restriction initialement prévu. Elles assureront également une répartition plus équitable de la limitation entre les entreprises.

Les répercussions des indicateurs actuels varient sensiblement d'une entreprise à l'autre. Certaines firmes disposent d'une marge de liberté trop grande pour la fixation future de leurs prix. En revanche, d'autres firmes sont soumises à des restrictions excessivement sévères, au point où le plafonnement des prix imposé par les indicateurs pourrait exercer des effets très graves non seulement sur ces entreprises, mais également sur leurs concurrents. Si l'on ne prend pas des mesures pour résoudre ces problèmes, tout en maintenant une restriction globale des prix qui soit compatible avec les objectifs du programme, on se heurtera inévitablement à des difficultés croissantes.

Les problèmes rencontrés actuellement tiennent au choix des règles ainsi qu'aux effets des différentes bases utilisées jusqu'à maintenant.

En vertu des indicateurs actuels, un secteur autre que de la distribution peut subir des effets différents selon que l'on applique la règle du prix unitaire (article 16) ou les règles de la ligne de produits ou de la marge nette globale (articles 17 et 18). En vertu de l'article 16, la base d'une entreprise, sur laquelle l'observation des indicateurs est déterminée, correspond aux bénéfices unitaires réalisés au cours de son exercice financier antérieur à l'instauration du programme, ou sur ceux en cours le 13 octobre 1975 ou aux environs de cette date. En vertu des articles 17 et 18, d'autre part, la « période de base » couvre les cinq exercices financiers antérieurs à octobre 1975. La différence réelle entre les deux bases peut être de fait très notable d'une règle à l'autre, de sorte que des entreprises sensiblement comparables peuvent se trouver dans des situations très différentes en vertu des indicateurs actuels.

Même dans le cadre d'une seule des règles existantes, la situation des entreprises n'est pas nécessairement identique. L'effet de la base quinquennale disponible en vertu des articles 17 et 18 peut varier considérablement d'une entreprise à l'autre, selon les résultats obtenus par chacune pendant ces années-là et au cours de la période subséquente jusqu'à l'instauration du programme. Ainsi, une entreprise dont la marge nette était en 1975 nettement supérieure à la moyenne des cinq années de base, peut être assujettie à une limitation très sévère par rapport à sa situation au début du programme. A l'autre extrême, une entreprise dont la marge avait eu tendance à décliner et était inférieure en 1975 à ce qu'elle était au cours des cinq années précédentes, peut disposer d'une grande marge de manœuvre pour hausser ses prix avant que les indicateurs ne lui imposent une limite.

Aperçu des

modifications

proposées aux

indicateurs visant les

prix et bénéfices en

vertu de

la Loi anti-inflation

Aperçu des

modifications

proposées aux

indicateurs visant les

prix et bénéfices en

vertu de

la Loi anti-inflation

le 25 mai 1976



Finances

Finance

CAI A1

-77A55

CANADIAN FOUNDATION
FOR ECONOMIC EDUCATION



LA FONDATION CANADIENNE
D'EDUCATION ECONOMIQUE

"INFLATION AND THE AIB"

WATERLOO CONFERENCE
ON PRE-UNIVERSITY EDUCATION IN ECONOMICS
UNIVERSITY OF WATERLOO, WATERLOO, ONTARIO
AUGUST 19-20, 1976

THE CANADIAN FOUNDATION FOR ECONOMIC EDUCATION
IS A FEDERALLY CHARTERED, NON-PROFIT ORGANIZATION
NON-PARTISAN IN ITS APPROACH,
THE FOUNDATION IS COMMITTED TO
INCREASING AN UNDERSTANDING OF ECONOMIC MATTERS,
BOTH NATIONALLY AND ON A PERSONAL LEVEL,
THROUGH ENCOURAGING AND ASSISTING WITH
THE TEACHING OF ECONOMICS.

Canadian Foundation for Economic Education

155 University Avenue, Suite 301
TORONTO, Ontario
M5H 3B7

WATERLOO CONFERENCE ON PRE-UNIVERSITY EDUCATION IN ECONOMICS
WATERLOO UNIVERSITY, WATERLOO, ONTARIO
AUGUST 19-20, 1976

"INFLATION AND THE AIB"

This August, the University of Waterloo held its fifth "Annual Conference on Pre-University Education in Economics."

There were several excellent panel discussions, perhaps the most distinguished on "Inflation and the AIB". The papers were delivered by David A. Dodge, Director General of the Economic Research Branch of the Anti-Inflation Board, Mel Kliman, Associate Professor of Economics at McMaster University and Donald J. Daly, Professor in the Faculty of Administrative Studies at York University and a member of the Board of Directors of CFEE.

We are pleased to enclose these three speeches. While they do not encompass all points of view on the AIB, (indeed that would be impossible) they do present divergent opinions and provocative comments.

This publication is the beginning of a new "stream" in our publishing program. We propose to circulate relevant and up-to-date papers which we are reasonably sure will not be published elsewhere. They are for interest, information and education. The Foundation does not endorse particular positions on economic policy. Policy statements made by authors are their responsibility as individuals and are not official positions of the Foundation.

These publications will deal with ongoing issues which may well not be resolved or fully defined for many years. We aim only to keep our readers informed of recently expressed ideas on current topics.

Reflections on the Causes of Inflation in Canada and Methods of Control
David A. Dodge

I have been asked to review the history of Canadian inflation over the last decade, to summarize governments' responses to the problem and to explain why the government chose in October 1975 one particular package of measures, including controls, to combat inflation. This is a tall order! What I propose to do is to outline briefly the recent history of inflation in Canada, then analyze the options open to the government last fall, and finally summarize the logic of and prospects for the program. All views which I express are my own and do not necessarily represent those of the Anti-Inflation Board or of the Government of Canada.

Inflationary pressures had been building up for many years - it was not a sudden phenomenon that led to the action last Oct. 14. From 1966 to 1972, the average annual C.P.I. increase was 3.8 percent, not large by current standards, but double the 1 3/4 percent of the previous decade.

During this period there was one relatively short-lived attempt in 1969 , 1970 - to stop the upward progress of inflation. Similar unsuccessful attempts were made in the United States and in some of the other major industrialized countries. Then, largely because of the high rates of unemployment that resulted, the policy makers did an about face in terms of demand management policies in 1971, eventually triggering a world boom. In Canada most of the stimulus came from monetary policy. In fact, the money supply grew by about 14 percent in both 1971 and 1972 in Canada, after increasing by only 2.3 percent in 1970.

It is both interesting and important to note, however, that throughout this entire period the government sector as a whole including the federal, provincial and local governments - did not once run a deficit. Fiscal policy throughout this period, therefore, can best be termed as neutral in its overall effect on the level of economic activity.

But by 1973 the expansionary monetary policies applied here and abroad had pushed both the Canadian economy and the world economy up against capacity ceilings. If the Canadian economy alone had been expanding rapidly, then the strong domestic demand could have been satisfied through higher imports. But the strong foreign demand that existed at that time prevented this typical escape valve from operating. The net result of competing for the available supply of world resources was the swift bidding up of the prices of those goods at rates of change which were unprecedented in any peacetime era. This increase in commodity prices in mid-1973 was further aggravated by the effect that the world-wide crop failures in 1972 had on 1973 food prices.

For a year or so, inflation in Canada centred on food only. The food component of the CPI advanced almost 15 percent, while the CPI excluding food was up only 5 percent. Wage increases had not yet accelerated - in fact in 1973 the Average Weekly Wage increased by only 7½ percent after increasing by more than that in each of the three previous years.

By 1974 price increases became more widespread, however, as food prices continued to increase at an above average rate, and as world-wide commodity prices sustained their high levels. Compounding this entire situation was the quadrupling of oil prices by the OPEC countries in late 1973 which alone accounted for between two and three percent of the overall rise of 11 percent in the CPI in Canada in 1974.

By the end of 1974, however, world demand pressures had receded into history. Industrial production had begun to decline in the OECD countries in response to increasingly restrictive demand management policies applied during the course of the year. Like the other western nations, Canada adopted a somewhat more restrictive policy stance in 1974. Money supply growth slowed to less than 10 percent and the Federal election in July postponed the Budget

until late in the year, thus allowing the natural growth of tax revenues to exert a drag on the economy. It should be noted however, that once the Budget was brought down in late 1974 it became clear that Canadian fiscal policy would not turn as sharply restrictive as did U.S. policy. This budget represented a conscious effort to maintain output and employment in the face of world-wide recession. Unlike its American counterpart, the Canadian federal government opted for employment growth rather than price stability.

In early 1974 average weekly wages were up by about 8 percent over the previous year, but by the end of the year the gain had risen to well over 13 percent. Thus, the year which began with food and fuel cost-push inflation, finished with a labour cost-push inflation. By the beginning of 1975, the main dynamic element spurring price increases was wage inflation. In fact, some of the increases in commodity prices, which were the source of inflation in 1973, reversed themselves in 1975 as industrial production plunged 8½ percent in the OECD countries. The U.S. Department of Commodity Price Index* declined by 25 percent from its peak in February 1974 to its trough in June 1975. In contrast, average weekly wages during the first half of 1975 were up almost 15 percent over the levels of the previous year. New wage settlements reported by Labour Canada contained first year increases averaging 22 percent for the first nine months of 1975.

While this figure in itself was a cause for worry, it was of particular concern because the rates of increase in wages in the States, our major trading partner, had decelerated. The explanation for this divergence in wage trends between the two countries is fairly straightforward. A large decline in output and an unemployment rate that approached nine percent were exerting a restraining influence on wages in the United States, just as theory tell us they should. The recession in Canada had been much less severe because of, among other things, the large and timely injection of fiscal stimulus in the November 1974 Budget. We had weathered the recession better than our trading partners but at the cost of a higher rate of inflation.

* The member countries of the OECD are: Australia, Austria, Belgium, Canada, Denmark, Finland, France, the Federal Republic of Germany, Greece, Iceland, Ireland, Italy, Japan, Luxembourg, the Netherlands, New Zealand, Norway, Portugal, Spain, Sweden, Switzerland, Turkey, the United Kingdom and the United States.

** Covers spot market prices for 22 basic commodities

Thus, during the late summer and early fall of 1975 the government of Canada found the economy to be in the following position:

- The rate of inflation was in excess of ten percent.
- The unemployment rate was in the seven percent range.
- Wage settlements continued to average over twenty percent in the first year of all contracts signed.
- Time lost through work stoppages due to industrial disputes on a per worker basis was second only to that of Italy.
- Both real gross national expenditure and total industrial output were running at lower than year earlier levels.
- Almost fifty percent of all consumers expected inflation to get worse, not better.
- An attempt earlier in the year to obtain a consensus among leaders in the business, labour and government sectors had failed.

Alternative Courses of Action

Many avenues were open to the government to correct the situation. I will consider two in addition to the current program.

(1) The Do Nothing Approach

Many economists argue that inflation would have receded on its own. They point to the fact that the rate of inflation abroad was already coming down, and they argue that this success would have been transmitted directly to Canada in the form of less rapidly rising prices for imported goods. Competition from imports would force domestic producers to increase their prices less quickly than otherwise and to exercise more discipline over their costs. In addition, they argue, there were domestic factors working to bring about a deceleration in the rate of inflation. Chief among these was the historically high unemployment rate.

The problem with this approach was that Canada would probably have had to put up with a high unemployment rate for a long period of time before a reasonable rate of increase in costs would be restored. Canadians would have continued to expect a continuing high rate of inflation but been very uncertain about what the precise number would be. Labour would quite legitimately have continued to press for very high wage settlements and business, expecting that these increases could be passed on to consumers, would not have been very resistant to the demands. Later, faced with strong competitive pressure from abroad and somewhat more sluggish domestic demand, firms would have found it very difficult to pass on these cost increases and been forced to cut production and employment. Thus, the do-nothing approach would probably have resulted in continuing large increases in prices and costs, heavy unemployment and reduced investment for a long period of time. This approach was clearly unacceptable.

(2) A Traditional Monetary and Fiscal Deflation

Other economists have argued that we should have followed the traditional route of lowering price pressures by a sharp and immediate reduction of the growth rate of the money supply, and by a restrictive fiscal stance. The United States chose that method and once again it proved to be quite effective. However, the cost they had to pay for this improved price performance was a dip of over 6½ percent in real GNE during their recession. By comparison, the decline here was less than 1½ percent. Obviously this is a very high cost.

The most compelling reason for not following this approach is that an overly restrictive fiscal and monetary policy would push the unemployment rate high enough that the public outcry would lead in all likelihood to the government reversing its policy stance. Back in 1969 the government cut its expenditures and increased taxes by enough to move from a balanced budget to a \$1 billion surplus. Fiscal policy was singlemindedly directed towards squeezing the last vestiges of inflation out of the system. Meanwhile, monetary policy was only moderately restrictive. As the economy weakened because of fiscal restraint, imports began to fall, generating a large current account surplus. It was this surplus that obliged the government to float the Canadian dollar. Once freed from the constraints of a fixed exchange rate in 1970, the monetary authorities were able to tighten up monetary policy as well. Consequently, output growth slowed to 2.5 percent in 1970 pushing up the unemployment rate with a lag to an average of 6.4 percent in 1971. It was this high level of unemployment that compelled the government to alter course and adopt an expansionary policy in 1971 and 1972, thus adding to the demand pressures experienced in 1973. The lesson to be learned from this episode is that a policy of steady restraint is a much better way to combat inflation than a policy that swings erratically according to the mood of the public between excessive restraint and excessive stimulus. A policy of excessive restraint contains the seeds of its own destruction. The best way to avoid excessive stimulus in the future is to avoid excessive restraint now. If there is one lesson to be learned from our past mistakes in stabilization policy, this is it. As you can see, neither of these alternatives to our current program was very attractive. I will now turn to the current program.

The Current Program

It is important to recognize that the Anti-Inflation Program consists of much more than just wage and price guidelines.

There are four main elements:

- (1) Fiscal and monetary policies aimed at increasing total demand and production at a rate consistent with declining inflation.

- (2) Government expenditure policies aimed at limiting the growth of public expenditures and the rate of increase in public service employment.
- (3) Structural policies to deal with the special problems of energy, food and housing, to ensure a more efficient and competitive economy and to improve labour-management relations.
- (4) A prices and incomes policy to establish guidelines for responsible social behaviour in determining prices and incomes of groups, together with machinery for administering these guidelines and ensuring compliance where necessary.

The first element is obviously the key to the whole exercise. A temporary prices and incomes policy can only reduce the rate of inflation temporarily unless the lower rate of inflation is consistent with the overall setting of demand management policy, particularly monetary policy. If the lower rate of inflation is consistent with the thrust of policy, then a prices and incomes policy can accelerate the attainment of that lower level of inflation, and make sure that a larger proportion of the short-run adjustment caused by the tightening policy comes through lower prices rather than lower output.]

While all economists agree that the first element of the program is a necessary condition for reduced inflation in the short run there is great debate as to whether it is a sufficient condition. Many economists opposed to the controls element of the program have argued that fiscal and monetary restraint alone would have produced the desired results. Some, mainly the "monetarists", argue that these results would have been achieved as the rate of monetary expansion slowed with a period of relatively high but unavoidable unemployment. These people argue that controls will do nothing to accelerate price declines nor to mitigate the necessary unemployment. Others opposed to the controls program argue that expectations would have adjusted rapidly without the program, and that inflation would have come down without a period of sustained high unemployment. Unfortunately, as I pointed out above, the evidence of the 1969-1972 period does not support either group.

As I read the evidence, expectations do adjust slowly. Business and labour are slow to revise expectations in response to an announcement of a change in policy direction. For six to eighteen months they continue to act as though no change had been made. Thus to get some improved price performance within a year, very restrictive fiscal and monetary policies would have to be used if they were used alone, with a consequent adverse impact on employment. The purpose of controls is to force the private sector to act in a manner consistent with the new fiscal and monetary stance - i.e., controls do not necessarily change expectations; they force business and labour to behave as though they had adjusted their expectations.

In sum, the current program contains a controls element in order to force behavior to be consistent with the fiscal and monetary policy elements of the program. Controls permit these policies to work faster minimizing the impact on employment and output; maximizing the effect on prices.

Fiscal, Monetary, and Government Expenditures Policies

The basic principle underlying Canadian monetary policy continues to be that the money supply should grow along a path capable of accommodating a satisfactory rate of real economic growth accompanied by some slowing in the rate of price increase. To accomplish the dual objectives of sustaining the recovery, while bringing down the rate of inflation, Mr. Gerald Bouey, Governor of the Bank of Canada, stated emphatically on two occasions in 1975 that the growth of currency and demand deposits will be kept between 10 and 15 percent in 1976 and preferably near the bottom of the range. Has this been the case? As of July, the money supply had shown an increase over year-earlier levels of only 9 percent. The increase in 1975 over 1974 was 16 percent.

Concerning fiscal policy, governments at all levels have announced and appear to be adhering to a restrictive stance in 1976 and 1977. The growth of government expenditure is expected to slow to about the same pace as GNE. The full employment surplus is expected to climb from its present deficit to a very healthy surplus and then stay there. It is worth pointing out again that even though restraint at the current juncture is a good thing, it is definitely possible to get too much of a good thing. Severe restraint by the Federal Government at this moment could have serious implications for the fledgling recovery, especially when account is taken of the larger amount of fiscal restraint now being practiced by provincial and municipal governments. Provincial governments, in particular those of Ontario and British Columbia, are in the process of cutting expenditures and raising taxes to eliminate their large deficits. In the budgets brought down to date, provinces have raised taxes by \$700 million. Municipalities are already feeling the pinch as provincial governments cut back on their municipal grants. As a result, municipal property taxes are expected to rise faster than the overall price level.

The clear signs emerging from the Bank of Canada, and from the federal, provincial and municipal governments all point in the direction of restraint. Thus the major portion of the Anti-Inflation Program is already underway, and in the right direction. But what about that other aspect, the controls?

Prices and Incomes Policy

The most publicized and controversial element of the Program is, of course, the prices and incomes policy administered by the Anti-Inflation Board. A system of guidelines for prices and compensation has been instituted. The AIB seeks compliance with these guidelines from all Canadians, but focuses the tools of enforcement primarily on the most powerful groups of society. While the program is to last three years only, the objectives are to achieve a permanent reduction in the rate of inflation. It is expected that the restraint of monetary and fiscal policies will achieve this permanent reduction in the inflation rate. The controls were instituted to ensure that most of the adjustment to this restraint is achieved on the price side, not the real output side. This is obtained in the following manner:

- A. The rate of growth of wages is restrained during the first year of the program to the target C.P.I. growth plus 2 percent for productivity gains. The object is to reduce the rate of inflation by limiting the growth of money incomes. As the Board plans to be equitable and flexible, there will be exceptions made in select cases.
- B. This results in a reduction in the rate of increase in unit labour costs to about the first year target (8%).
- C. Processors and distributors are forced to pass on this reduced labour cost in the form of smaller price increases because profit margins are controlled. Each firm subject to the guidelines will be controlled by the profit margin tests. Controls are imposed on periodic price changes and separate controls establish the maximum profits which a firm can generate without being in contravention of the guidelines.
- D. In addition, control of profit margins reduces the normal increase in unit profits which occurs in the early phases of the business cycle.
- E. The resulting slower growth in prices in the first year of the program means that labour will "require" smaller nominal wage increases in the second year of the program in order to achieve an increase in real wages. Thus wage growth again will be restrained by the AIB to a two percent "real" increase.
- F. As before, the wage growth reductions are passed on to consumers in the form of a reduced rate of price increase because of controls on profit margins.
- G. This cycle is repeated once more in the third year of the program to achieve a target rate of C.P.I. increase of four percent by the end of 1978.

The success of this process will be judged on whether or not we attain our C.P.I. target. However, not all of the C.P.I. is controlled by the Anti-Inflation Program. Excluded are:

- | | |
|---|--------|
| (1) Agriculture and Fishing | 11% |
| (2) Crude Petroleum at the well-head | 4% |
| (3) Imports | 17% |
| (4) Interest | 3% and |
| (5) Public Sector charges | |
| (primarily indirect business taxes) 15% | |

To the best current knowledge, the Anti-Inflation Program exercises primary control over almost half of the C.P.I. The potential impact of the program extends further than this though, for if the guidelines are effectively applied, an indirect "secondary" control can be exerted over much of the rest of the C.P.I. I will give three examples of "secondary" control. First, if domestic price increases are held below the average inflation rate of imported goods there

will be an incentive for domestic goods to be substituted for imports. This will tend to decrease the (implicit) weight of imports in the C.P.I. and cause an appreciation of the exchange rate, thereby reducing the effect of import price increases on the C.P.I. Second, controls on public sector wages should serve to restrain public sector charges. Third, the Anti-Inflation Board controls many of the costs of the agricultural sector. Altogether, it is possible that these secondary effects of the program could raise the amount of the C.P.I. subject to control from 50 percent to as high as two-thirds. Thus, if the core wage and price compliance programs are consistently implemented, the effective scope of the Anti-Inflation Program is quite wide.

Evaluation of the Program

As you are aware, the price target for the first year has been set at an increase of eight percent in the C.P.I. between October of 1975 and October of 1976.

In July the CPI was up by only 6.8 percent compared to a year ago. Between now and October increased prices for food, automobiles, automobile insurance and property taxes could push the index up such that the year to year gain is slightly more than it was in July. But it is our expectation that our target of eight percent will be achieved. My estimate is that we will do better than that.

Mel Kliman

I assume that having a discussant to comment on the major speaker is expected to stimulate controversy. Charge someone ahead of time (particularly a nit-picking professor) with thinking up criticisms of a speech (given by an envoy of the government yet) and one can expect the blood to flow. I would wager that the organizers of this session expected no trouble in getting that sort of battle going. Canadian economists seem to agree in their view on the anti-inflation program. With few exceptions, they are unambiguously against it! Ironically, for this session the organizers hit upon one of those few exceptions. I'm sorry to disappoint them, and maybe even Dr. Dodge if he has a sporting spirit, but I'm not about to stomp contemptuously on everything our speaker has had to say.

At the same time, to assure you that I am not secretly representing the Liberal Party, I do think that wage-price controls involve serious problems and that it might well have been better if the Government had not introduced controls last October.

So as not to hand my fellow panelists any easy repartee, let me indicate that I understand the position I have just taken. Having observed that the majority of economists are unambiguously against controls, I also realize that what I have just said does not even allow you to conclude whether I personally am ambiguously against them or ambiguously for them!

Let me try to unravel the conundrum I have set up.

In principle, the idea of wage and price controls makes sense to me. For a variety of reasons inflationary pressures are built up in an economy. Once established the inflation feeds on itself; price increases justify wage increases, which justify more price increases and so on in the familiar spiral. Keynesian monetary and fiscal policies have been found to be less effective and more disruptive than was once thought. But, they can work more favourably if they can be applied at a time when those who negotiate for and set wages and prices agree to cooperate in a program of restraint. Inflation will be abated more quickly and less unemployment will be created because enforced decreases in aggregate demand will not have to be so great. But an appropriate spirit of cooperation does not emerge by itself; hence the need for a carefully engineered government controls program.

Please understand that I am not presenting this as some hypothetical textbook model which requires a set of assumptions that almost certainly does not apply in the real world. That would be setting up a straw man to be easily demolished. I mean to imply that I am optimistic enough to believe that, in the Canadian economy, there could exist appropriate conditions, involving the usual practical problems, political cross pressures, and uncertainties, in which a government could effectively lead business and labour into a restraint program that would, in a reasonable sense, actually work.

And keep in mind the attractive simplicity that underlies the whole ideas. While individual restraint may be naive and irrational, restraint in concert may be quite rational. An individual company does not want to hold the line on prices and an individual union does not want to hold the line on its wage demands, because each is rightly concerned that others in the economy will not do the same. It can end up selling its product or service cheaply and buying everyone else's dearly. But if most companies and most unions all act in concert, relative prices and wages are roughly maintained. Only inflation declines.

Why then do economists tend to scorn wage-price controls? I want to review some of the major arguments.

I'm sure this audience is familiar with the most fundamental argument. Wage-price controls interfere with the operation of the price system, the mechanism by which resources are allocated in the private sector. For that system to work it must be possible for the price of each good to change relative to other prices, in response to changes in demand for individual goods or changes in the abilities of firms to produce them. A ceiling on wage-price increases, at a time when there are inflationary pressures, interferes with the adjustment of relative prices. Resources are not reallocated as they should be. Bottlenecks and shortages appear. Resources are wasted.

Such inefficiency imposes a real burden on the whole society. That is, the total value of goods and services produced will be less than in the absence of wage-price controls.

This sort of cost to society is increased by the resources taken up in administering the program. I'm referring to the cost of that bureaucracy in Ottawa that was supposed to number 250 and was up above 900 the last I heard. That portion of the cost of the program is probably not great in the whole scheme of things, but since it is paid directly by the taxpayer, instead of being buried in the complexities of national product accounting, it has an irritation value beyond its real magnitude. Added to that are the administrative costs incurred by business, labour unions, and other levels of government in contending with the program.

A second major argument is that controls simply don't work! Attempts to identify and estimate the impact of control programs in other countries have provided the critics with ammunition. Estimates of the impact run from an outright negative effect (i.e. an increase in the inflation rate) to perhaps a percentage point decrease in the inflation rate in a year. And it is claimed that any positive effect will be offset by a predictable burst of inflation at the time the controls are removed.

These are stock arguments presented by many economists, not only against the current set of wage-price controls but against their use in all but the most dire circumstances (e.g., in the event of a major involvement in a major war). In isolation, I think they are usually made out to be stronger arguments than they actually are,

which makes it worthwhile to make some comments on them before proceeding to other questions.

On the costs of interfering with the price system:

I would by no means suggest that there is no danger in such interference. Canadians are lucky that their economy is among those few in the world where the average level of frustration connected with mere everyday consuming of goods and services is low. Though I am not a staunch free marketer, I believe that this has something to do with free enterprise and that it could be diminished by long-lasting thoughtless controls. However, the present Canadian controls are not permanent and they are not insensitive to allocation problems. The obvious evidence of the latter is that the most competitive parts of the economy are exempt from controls.

Of course there will be a real cost due to the inefficiencies of the controls and their administration. But so is there a cost connected to the inflation itself and to alternative policies to deal with it. Those who dismiss controls out of hand sometimes seem painfully compartmentalized in their application of economic theory. One regularly hears the plea that cost-benefit analysis should be used to make economic decisions. One rarely hears even an allusion to it in this context. (I say "rarely" because I know of a recent notable exception to which I will return shortly). The question is not whether controls create inefficiency, but whether the burden connected with a policy containing controls is more costly than the burden associated with the available alternatives. For instance, though we have a contractionary monetary-fiscal policy now, it would quite possibly be significantly more severe in the absence of controls, which would cause unemployment and lost output to be even higher than it is already.

Where are the comparisons to show that the latter burden is lesser than the former? I admit that trying to generate such numbers is a horrendous job, but their conceptual existence should at least be acknowledged.

On the question of effectiveness:

Do controls work? My judgement, all things considered, is that they should have a significant effect (and that's a little bit more than a mere 'gut feeling' even though I have not personally been involved in this area of research and cannot claim to be an expert on the matter). The majority view that they do not work is based on very complex statistical analysis. Though the opponents of controls will acknowledge that such studies involve some very tricky assumptions and that the conclusions of one study appear to contradict those of another, many critics continue to cite the studies as evidence in support of their position and appear very certain of the ineffectiveness of controls. I do not think that certainty is warranted.

There is not sufficient time here to consider all of the other arguments used against wage-price controls individually. But a number of them fit into a broad category that I will note. It is that a controls program sets into motion forces that alter the structure of the economy, that change the arrangements by which economic decisions are made, that encourage the disintegration of orderly mechanisms for distributing income. If controls work once, they will be used again. In order to entice groups into the cooperative venture, each one has to be given some concession. They gain political power. More and more issues have to be decided in the political arena and the democratic process may not be well equipped to handle them all. Disruptive tactics escalate; there is more bitterness in the air.

While I have not done it here, it is possible to construct a fairly convincing scenario of this sort. Such arguments were presented very effectively by Professor Richard Lipsey at the June meetings of the Canadian Economics Association. He is the exception that I noted above. In support of his plea for a strong stand by economists against the controls he organized his argument in a cost-benefit framework. In his view the benefits are only short-term and of questionable value, while the costs, of the sort I mentioned above, are long term and of great magnitude.

While it is not clear to me that all of the long term changes that can be brought on by wage-price controls are necessarily bad, in general these latter arguments worry me.

These concerns, combined with a strong suspicion that the minimum underlying conditions required for a profitable controls program have not prevailed in Canada over the past year, together lead me to argue that we would have been better off without the package that descended on us last October.

The suspicions I am referring to are based on such things as: the observation that monetary policy had not been adequately directed to the inflation problem when it could have been (meaning that this traditional tool had not been fully used before the radical decision to apply controls was taken); the attitudes of organized labour and the sorry state of relations between government and labour; and the inability of the government to inspire cooperation, along with its inability or unwillingness to assure that effective administration of the controls be given absolutely top priority.

In short, I do not think wage-and-price controls should be rejected out of hand as a way of dealing with inflation. But I think they should be used more cautiously than they are being used in Canada.

Current Macro Policies: Canadian Inflation in Historical Perspective
D.J. Daly

North America has not had any experience with peacetime inflation rates of 10 per cent per year since the post-civil war period in the United States, just over a hundred years ago! We are thus beyond the range of being able to learn from past experience. However, the hyper-inflationary experiences of several other countries have been reviewed by economists, including Phil Cagan, who defines a "hyper-inflation" as one in which the rate of price increase exceeds 45% per month. Admittedly, in Canada the rate of price level increase never approached such dimensions, but an examination of phenomena common to the "hyperinflations" can teach us quite a lot that is of relevance to the current situation.

We are seeking the answers to two questions in historical experience. What has caused past hyperinflations? Has severe unemployment occurred when such past inflations were checked?

What has caused past hyperinflations?

The experiences of about thirty countries in past extreme inflations have several common characteristics. There have always been some sectors in which prices went up more than the average. Output per person employed has generally declined. Central as a common causal factor in past hyperinflations has been a rapid increase in the money supply preceding the inflationary period for an extended period of time. Frequently this emerged as a byproduct of war finance and/or an inadequate tax system. Milton Friedman has summarized that inflation is always and everywhere a monetary phenomenon. I have not found an exception to that generalization.

Has severe unemployment resulted when inflations were checked?

Unfortunately, fewer studies have been made of developments after inflations were checked than of the inflationary episodes themselves. The studies made have generally indicated a recovery on the supply and productivity side when inflations were checked, rather than a major collapse in demand and a rise in unemployment.

It is unfortunate that more study has not been made of the ending of inflations. No record of severe and prolonged increases in unemployment emerged from the countries and periods that I have read about or studied (although there was a short and sharp recession in the U.S. and Canada in 1920-21).

Although David Dodge largely follows the Ottawa line that large unemployment would have emerged if severely restrictive monetary and fiscal policies had been followed, this result is not clearly indicated by the historical record. It is clear that a number of historical episodes contradict that prediction.

Have we had steady policies of restraint?

David Dodge of the Anti-Inflation Board has indicated that appropriate fiscal and monetary policies are a necessary condition for reduced inflation, and that this is the key to the whole exercise. I would agree with this central point. A relevant question is whether, in fact, we have had persistent and steady policies to control inflation over the last four years.

Since the Canadian dollar was permitted to float in 1970, the authorities have not been limited by the fixed exchange rate or by an agreement on the size of foreign exchange reserves such as prevailed in the late 1960s. Total assets of the Bank of Canada have increased 15 per cent per year over the last four years, and 14 per cent in the last year. These provide the basic cash reserves of the chartered banks, on which total allowable deposits are based. The increase in currency and privately-held deposits was 17 per cent per year over the last four years, with annual rates of 16 per cent for the last six months and 15 per cent for the last three months. These rates of monetary expansion can support an increase of 5 or 6 per cent per year in real output, and still sustain rates of price increase close to 10 per cent a year!

(The definition of the money supply emphasized by the Bank of Canada and mentioned by Dodge covers only about one-fourth of total deposits; the monetary authorities can influence the total, but have very little direct influence on whether it is held in demand or savings deposits. Money supply narrowly defined, emphasized by the Ottawa authorities, has increased less in recent years than have total deposits, and is more in line with GNP. But this measure downplays the substantial increase in savings deposits that can be used readily for spending purposes. It can be assumed that spending decisions are affected by total asset holdings, not just the small component in current accounts.)

Total expenditures by the federal government on a national accounts basis have increased at a rate of 19 per cent per year over the last four years, with transfer payments to persons and other levels of government increasing more rapidly than expenditures on goods and services. Quarterly data to date have not indicated a significant slowing down in these increases over the last year.

Increases in both total money supply and government expenditures have been markedly higher in Canada than in the United States during the 1970s.

During the last year there have been indications that some of the key fiscal and monetary policy makers of recent years have recognized that serious mistakes in the direction of excessive expansion have been made. Speeches and the last Annual Report of the Bank of Canada have recognized this. The previous Minister of Finance, John Turner, and the previous Deputy Minister of Finance, Simon Reisman, have both indicated awareness of this in public speeches. Newspaper reports have speculated that proposals to cut spending estimates in

the current fiscal year were not supported by cabinet. One story suggested that when proposals for expenditure cuts were requested from civil servants, the list included a "pet" project of almost every cabinet minister, and cabinet interest in major expenditure cuts cooled rapidly.

It has sometimes been suggested that policies of restraint had been tried and had failed in Canada, and that the Anti-Inflation Board was adopted as a preferable approach which would involve smaller costs to the economy. The evidence summarized above indicates that policies of restraint have not been seriously tried in Canada even yet.

It would not be difficult for a few of the hundreds of economists in the Departments of Finance and Industry, Trade and Commerce, and in the Bank of Canada, to become knowledgeable about evidence of the kind summarized here. They should already possess this knowledge in order to do their day-to-day jobs effectively. I doubt that it is lack of knowledge of policies that is really the problem - policies which would effectively moderate inflationary policies and also improve the operation of the market system in a small open economy without a fixed exchange rate.

Could the continuance of inflation in Canada reflect the possibility that the federal government is a major beneficiary of inflation?

How does the federal government benefit from inflation?

The federal government currently benefits from inflation in two ways-- first, on the tax side, from revenue buoyancy, and second from the decreased real purchasing power of bonds and monetary assets.

On the tax revenue side, the tax structure of the federal government is very buoyant as incomes rise, either from real growth or from inflation. A number of years ago I made an estimate that federal revenues would go up by 13 per cent if GNP went up 10 per cent (partly reflecting the elasticity in personal income tax). This has since been reduced somewhat by the indexing of personal exemptions and tax bracket limits introduced in 1973. However, capital gains are still not indexed and corporation profits taxes fail to reflect replacement costs that are substantially higher than depreciation charges permitted for tax purposes.

This revenue buoyancy permitted the federal government to spend a growing share of GNP, to reduce taxes more often than raise them, and to have a national accounts budget surplus for part of this period. But it is inappropriate to call it a period of fiscal restraint if expenditures grew more rapidly than GNP!

The federal government also benefits from inflation as it reduces the real purchasing power of the outstanding debt, roughly \$35 billion recently. A 10 per cent price increase reduces the real purchasing power of both the interest and principal on those bonds, as many bond holders have begun to realize! Price increases also reduce the

real purchasing power of money balances, and currency and total private holdings of chartered bank deposits are now about \$70 billion. With federal debt and bank deposits presently totalling more than \$100 billion, a 10 per cent price increase reduces the real purchasing power of those assets by about \$10 billion a year.

One could look at that reduction in purchasing power as being comparable, in economic effect, to a tax of 10 per cent on holders of those assets. That would be comparable to about one-third of current federal government revenues and similar in effect to a very sizeable tax - one that has not been passed by Parliament!

These two examples illustrate how the federal government actually benefits from inflation to a significant degree. It is also of interest that changes in pensions for civil servants provide them with a unique degree of personal protection from inflation. Civil servant pensions are now fully indexed to price increases which may take place after retirement. Very few private pensions include comparable arrangements. Actuaries who have been consulted on such possibilities in the private sector have provided evidence to management on the substantial costs of even small steps in the direction already taken in the federal pension scheme.

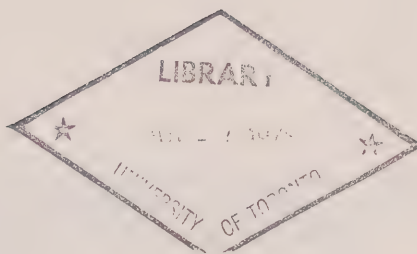
The federal government benefits from inflation, while civil servants have a unique degree of protection from its costs!

However, governments in a democratic country cannot isolate themselves from public opinion forever. In a way we all provide support for inflation to some degree. Everyone wants higher prices for the things they sell, and lower prices for the things they buy! The government is in the difficult position of trying to reconcile the conflicting goals and aspirations of different regional, occupational and industrial groups, and the elites who put forward their proposals to the government. Thus far, the government's response to these pressures has been monetary and fiscal policies that continue to be stimulative, while they preach the virtues of restraint to others. The Anti-Inflation Board provides some policing on the 50 per cent of the economy their legislation covers, but effective restraint on the monetary and fiscal side by the federal government is still an essential but missing link in the policy mix.

SELECTED REFERENCES

- CAGAN, Phillip. "The Monetary Dynamics of Hyperinflation" in Milton Friedman, ed., Studies in the Quantity Theory of Money (Chicago: University of Chicago Press, 1950). Pp. 25-79. See also, studies by John J. Klein and Eugene M. Lerner in the same volume on inflations in Germany and the Confederacy.
- COURCHENE, Thomas J. Money, Inflation and the Bank of Canada: An Analysis of Canadian Monetary Policy from 1970 to Early 1975 (Montreal: C.D. Howe Research Institute, 1976).
- GORDON, Robert J. "The Demand for and Supply of Inflation," The Journal of Law and Economics, December 1975. Pp. 807-36.
- LAIDLER, D. "The 1974 Report of the President's Council of Economic Advisers: The Control of Inflation and the Future of the International Monetary System," American Economic Review, September 1974, Pp. 535-43.
- MEISELMAN, David I. "Worldwide Inflation: A Monetarist View" in David I. Meiselman and Arthur B. Laffer, eds., The Phenomenon of Worldwide Inflation (Washington: American Enterprise Institute for Public Policy Research, 1975). Pp. 69-112.
- VOGEL, Robert C. "The Dynamics of Inflation in Latin America, 1950-1969," American Economic Review, March 1974. Pp. 102-14.

Excerpts



Economic and Fiscal Statement

made by
the Honourable Jean Chrétien
Minister of Finance
in the
House of Commons
October 20, 1977



Anti-Inflation
Board

Commission de lutte
contre l'inflation

The Anti-Inflation Program

The key elements of the anti-inflation program launched two years ago were price and income controls, a gradual slowing down in the growth of the money supply, restraint of government expenditure and wide-ranging improvements to the structure of the economy.

We continue to give full support to the Bank of Canada in reducing the rate of growth of the money supply and we remain committed to expenditure control. It is our firm intent to keep the increase in our spending within the growth of the economy. We have achieved considerable success, as have the provincial governments.

Our expenditure ceilings are coming under very heavy pressure. Slower growth of the economy is costing us more in unemployment insurance, in payments to the provinces and in interest on the public debt. We are faced with higher outlays as a result of lower wheat prices and the very bad weather during this harvest. Despite these pressures, we will do whatever is necessary to stay within the ceilings set by my predecessor last March.

The controls on prices, wages and other incomes have contributed greatly to checking the inflationary spiral in our economy. But they should not be a permanent program because the government does not believe in excessive intervention in the marketplace. While controls cannot be removed immediately, phased decontrol will begin on April 14, 1978, two and one-half years after the program began.

The further period of control will enable us to make more progress in bringing down the rate of inflation and in reducing inflationary expectations. In the next few months we will amend the Anti-Inflation Act to ensure effective administration of controls during the period of transition and to minimize the risk of a bulge when controls come off. We will also proceed with establishment of an agency to monitor and report upon price and cost developments.

In the phased process of decontrol beginning next April 14, employees will be free of controls for their guideline years which start after that date. Business will be free of price and profits controls for their fiscal years which begin after that date.

Changes are being made in the guidelines for the third year of the program. They are fully explained in the Supplementary Information I will be tabling. Briefly, the basic guideline for wages and salaries will be 6 per cent. The experience adjustment factor will continue to apply. Dividends will remain under control. The permissible increase will be reduced from 8 per cent to 6 per cent, the same amount as for wages and salaries.

We have no choice but to keep slowing down the increase in costs if we are to get the economy going again and reduce unemployment. Barring unforeseen events, the rate of inflation will come down below 6 per cent next year, so the lower guideline will not lead to a fall in real incomes. Furthermore, I am taking steps to ensure that the take-home pay of lower and middle income workers will increase.

If we had left the regulations unchanged, the guideline would have been about 8 per cent because the consumer price index has gone up by more than the price target this year. But I would like to emphasize that the first two years of the program taken together were just about on target. We did better than the target by almost 2 per cent in the first year and seem likely to fall short by about the same amount in the second year. This was due to two main factors. First, food prices fell in 1976 and then rose sharply in 1977. Second, the Canadian dollar remained quite strong through much of 1976 but has since fallen quite sharply. This has pushed up the prices of the things we buy abroad.

There is no way in which we can protect Canadians from the loss of real income caused by higher import prices. If money incomes were allowed to rise correspondingly, the inevitable result would be still higher prices and we would be worse off.

Anti-Inflation Regulations

The anti-inflation controls program will continue into its third year. On April 14, 1978 the withdrawal of controls will begin. The procedure is based on "Method 3" in the chapter on the Withdrawal of Controls in the Discussion Paper "Agenda for Co-operation". The details are described below.

Certain changes in the regulations are necessary to ensure that the controls will contribute to a further reduction in the rate of inflation.

Compensation

The guideline for compensation increases in the third program year has been set at 6 per cent plus or minus any experience adjustment factor, up to 2 per cent, that is applicable to a group in light of its prior compensation experience. The single number 6 per cent replaces the "basic protection factor" and the "national productivity factor" of the first two program years. The provisions allowing increases to \$3.75 an hour or by \$600 a year as well as the upper limit of \$2,400 remain in force. Other features of the compensation regulations are also unchanged.

Groups will not be subject to mandatory controls for guideline years commencing on or after April 14, 1978, whether they relate to single year compensation plans or to the later years of plans covering more than one year.

The guideline year for each group is fixed by the anti-inflation regulations and cannot be altered by the parties to a compensation plan. The guideline year begins on the anniversary of the date on which the group's compensation first became subject to controls. Therefore, if the beginning of a guideline year for any group falls before April 14, 1978, compensation for that group will be subject to the guidelines regardless of whether the compensation plan is settled before April 14 or at some later date.

Professional Fees and Incomes

The regulations for professional firms are amended to provide for a 6 per cent increase in the third program year. Other provisions of these regulations including the limit of \$2,400 on "income improvement" are unchanged. Professional firms remain subject to mandatory control to the end of their fiscal years ending in 1978.

Dividends

The restraint of dividends is extended to October 13, 1978. On October 13, 1977 the dividend limit in force last year was extended as a temporary measure. The dividend limit applicable for the year ending October 13, 1978 is now increased from its level during the previous year by 6 per cent. Except for this change in the "dividend factor", the dividend regulations are unchanged.

Prices and Profits

The exit from price and profit controls, as with compensation, will be phased in relation to April 14, 1978.

Suppliers with fiscal year ends from April 14, 1978 to December 31, 1978 inclusive will exit from controls at the end of that fiscal year. These suppliers account for about 90 per cent of those subject to mandatory controls.

Slightly different arrangements will apply to suppliers whose fiscal years end between January 1, 1978 and April 13, 1978 inclusive. The smaller companies in that group, those subject to the Level III reporting requirements of the Anti-Inflation Board (AIB), will remain under control to the end of that fiscal year. The larger companies, which report quarterly to the AIB, will remain under the price and profit regime until the end of their last fiscal quarter falling in 1978. It is planned to amend the regulations to provide that the relevant period, generally three fiscal quarters, will be a compliance period for purposes of the price and profit regulations.

The present reporting requirements outlined in AIB bulletin AI-31-P, including prenotification of price increases, will continue to apply to suppliers during their final compliance period. Suppliers that have been in an excess revenue position for that period will be required to satisfy the AIB that they have made arrangements to dispose of the excess revenue.

Les plus petites compagnies de ce groupe, qui doivent observer les exigences de rapport de niveau III de la Commission de la lutte contre l'inflation (CLI), resteront soumises aux contrôles jusqu'à la fin de cet exercice. Les plus grosses sociétés, qui présentent des rapports trimestriels à la CLI, y resteront assujetties jusqu'à la fin de leur dernier trimestre financier en 1978. Il est prévu de modifier le Règlement de façon que cette période, généralement de trois trimestres financiers, constitue une période d'observation aux fins du règlement sur les prix et bénéfices.

Les exigences actuelles en matière de rapports énoncées dans le bulletin AI-31-P de la CLI, notamment les préavis d'augmentation de prix, continueront à s'appliquer aux fournisseurs pendant leur dernière période d'observation. Ceux qui ont réalisé un surcroît de recettes pendant cette période devront prouver à la CLI qu'ils ont pris les dispositions nécessaires pour l'éliminer.

Les groupes ne seront pas assujettis au contrôle obligatoire pour les années d'application commençant le 14 avril 1978 ou après cette date, qu'il s'agisse de régimes de rémunération d'un an ou des années ultérieures de régimes pluriannuels.

L'année d'application de chaque groupe est fixée par le Règlement anti-inflation et ne peut être modifiée par les parties au régime de rémunération. Elle commence à la date anniversaire du jour où la rémunération du groupe est devenue assujettie au contrôle. Par conséquent, si le début d'une année d'application tombe avant le 14 avril 1978, les rémunérations du groupe intéressé resteront soumises aux indicateurs, qu'une entente soit conclue avant ou après le 14 avril.

Honoraires et revenus de professions libérales

Les indicateurs régissant les entreprises de professions libérales permettront une augmentation de 6 p. cent au cours de la troisième année du programme. Les autres dispositions restent inchangées, y compris le plafond de \$2,400 d'«amélioration des revenus». Le contrôle obligatoire s'appliquera jusqu'à la fin de l'exercice se terminant en 1978.

Dividendes

Le contrôle des dividendes est prolongé jusqu'au 13 octobre 1978. Le 13 octobre dernier, le plafond en vigueur l'année précédente avait été maintenu à titre temporaire. Il est maintenant majoré de 6 p. cent pour l'année se terminant le 13 octobre 1978. Les autres dispositions applicables aux dividendes ne changent pas.

Prix et bénéfices

Comme les rémunérations, les prix et les bénéfices bénéficieront d'un contrôle graduel établi en fonction du 14 avril 1978.

Les fournisseurs dont l'exercice se termine entre le 14 avril et le 31 décembre 1978 inclusivement seront libérés des contrôles à la fin de cet exercice. Ils représentent environ 90 p. cent des fournisseurs assujettis au contrôle obligatoire.

Des dispositions légèrement différentes s'appliqueront aux fournisseurs dont l'exercice se termine entre le 1^{er} janvier et le 13 avril 1978 inclusivement.

Règlement de lutte contre l'inflation

Si nous voulons faire redémarrer notre économie et diminuer le chômage, nous n'avons d'autre choix que de continuer de réduire la hausse des coûts. Saut imprévu, la hausse des prix sera inférieure à 6 p. cent au cours de l'année prochaine. L'indicateur révisé ne conduira donc pas à une baisse de revenu réel. De plus, j'annonce des mesures qui augmenteront le chèque de paye des travailleurs à revenus bas et moyens.

Sans modification du règlement, l'indicateur aurait été de quelque 8 p. cent. En effet, l'indice des prix à la consommation a augmenté au-delà du pourcentage visé pour cette année. Je vous rappelle cependant que, sur l'ensemble des deux premières années du programme, nous avons pratiquement atteint nos objectifs. En fait, nous avons fait mieux que prévu la première année et moins bien la deuxième, l'écart étant d'environ 2 p. cent dans chaque cas. Deux causes majeures expliquent cette évolution. D'abord, les prix des aliments ont baissé en 1976, avant de remonter considérablement en 1977. Ensuite, le dollar canadien, qui s'échangentait à un cours élevé pendant une bonne partie de 1976, s'est déprécié sensiblement cette année, ce qui a rendu les importations plus coûteuses.

Nous ne pouvons pas protéger les Canadiens contre la perte de revenu réel causée par des prix à l'importation plus élevés. Si nous laissons les revenus nominaux augmenter dans les mêmes proportions, les prix monteraient encore, et la situation continuerait de détériorer.

Le programme de contrôle sera maintenu au-delà de la deuxième année. Le décontrôle commencera le 14 avril 1978, selon la «troisième méthode» présentée dans le *Programme de coopération* au chapitre portant sur le décontrôle. Les détails suivent.

Certaines modifications du Règlement s'imposent si l'on veut continuer de réduire le taux d'inflation.

Rémunérations

L'indicateur de hausse de rémunérations au cours de la troisième année du programme a été fixé à 6 p. cent, plus ou moins un facteur de rajustement d'au maximum 2 p. cent lié à l'évolution antérieure des salaires du groupe considéré. Le chiffre unique de 6 p. cent remplace le facteur de protection de base et le facteur de productivité nationale des deux premières années du programme. Les dispositions qui permettent des augmentations allant jusqu'à \$3,75 l'heure ou \$600 par an ainsi que le plafond de \$2,400 restent en vigueur, tout comme les autres éléments du Règlement applicables aux rémunérations.

Le programme de lutte contre l'inflation

Le programme de lutte contre l'inflation lancé il y a deux ans contenait les volets suivants: contrôle des prix et des revenus, ralentissement graduel de la croissance de l'offre de monnaie, limitation des dépenses du gouvernement et amélioration générale de la structure de l'économie.

La Banque du Canada a tout notre appui lorsqu'elle continue de freiner la croissance de l'offre de monnaie. De notre côté, nous limitons sévèrement les dépenses et leur augmentation ne dépassera pas la croissance de l'économie. Dans ce domaine, nous avons obtenu des résultats très positifs; les provinces ont fait de même.

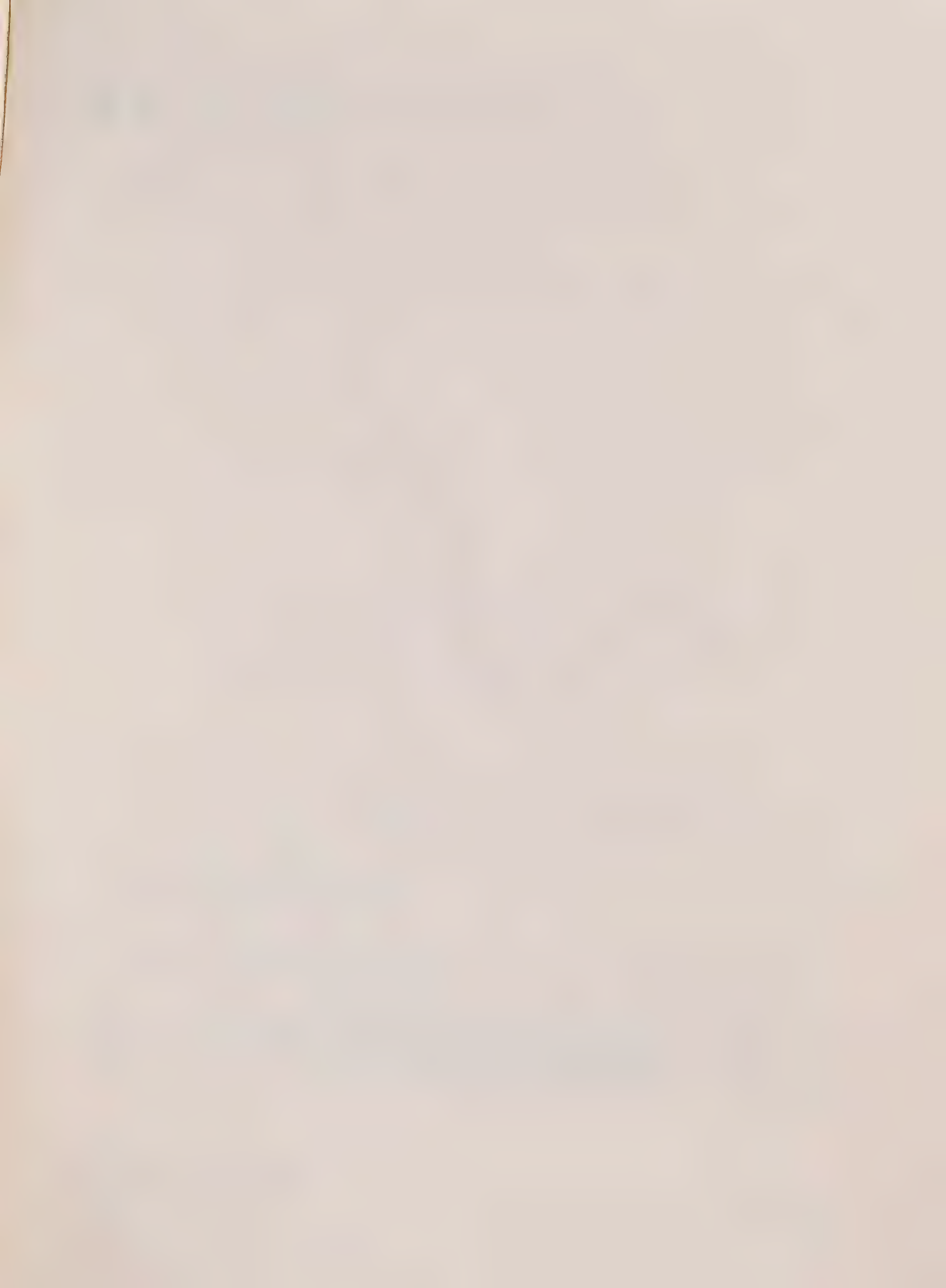
Les limites imposées à nos dépenses sont très difficiles à respecter. La croissance plus lente que prévue de l'économie nous impose des paiements plus élevés à titre d'assurance-chômage, de versements aux provinces et d'intérêts sur la dette publique. Le bas prix du blé et le très mauvais temps pendant la période de récolte nous imposeront des dépenses supplémentaires. Malgré ces difficultés, nous respecterons les limites de dépenses définies au mois de mars par mon prédécesseur.

Le contrôle des prix des salaires et des autres revenus a puissamment contribué à la réduction des tendances inflationnistes dans notre économie. Mais il ne devrait pas être un programme permanent, parce que le gouvernement ne désire pas intervenir indûment dans les mécanismes du marché. Toutefois, les contrôles ne peuvent être supprimés dans l'immédiat. Leur levée graduelle débutera le 14 avril 1978, soit deux ans et demi après le début du programme.

D'ici au 14 avril, nous pourrions réduire davantage la pression et les attentes inflationnistes. Au cours des mois à venir, nous modifierons la Loi anti-inflation pour faciliter l'administration des contrôles pendant la période transitoire et pour atténuer le risque d'une flambee inflationniste lorsqu'ils disparaîtront. Nous mettrons aussi sur pied une agence qui surveillera l'évolution des prix et des coûts.

En vertu de la levée graduelle des contrôles, les employés ne seront soumis à aucun contrôle pour les années d'application débutant après le 14 avril et les entreprises seront libérées du contrôle des prix et des bénéfices pour leurs exercices financiers débutant après cette date.

Les indicateurs prévus pour la troisième année du programme seront modifiés. Ces modifications sont décrites avec précision dans un document que je déposerai. En bref, l'indicateur de base des salaires et traitements sera de 6 p. cent. Le coefficient de rajustement en raison de pratiques salariales antérieures continuera à s'appliquer. Les dividendes resteront contrôlés. La hausse admissible dans leur cas sera abaissée de 8 à 6 p. cent, soit au même niveau que pour les salaires et traitements.



Extraits

Exposé économique et fiscal

de
l'honorable Jean Chrétien
ministre des Finances
à
la Chambre des communes
le 20 octobre 1977



Commission de lutte
contre l'inflation

Anti-Inflation
Board

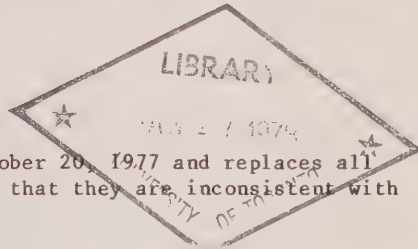
Technical Bulletin: Prices and Profits

Subject: DECONTROL PROCESS FOR SUPPLIERS SUBJECT TO PARTS 5, 6 AND 7 OF
THE ANTI-INFLATION GUIDELINES AND FOR CORPORATIONS SUBJECT TO
THE DIVIDEND GUIDELINES

No: AI-36-P

Date: December 30, 1977

Note: This bulletin applies after October 20, 1977 and replaces all
earlier bulletins to the extent that they are inconsistent with
it.



A. Introduction

On October 20, 1977 the Minister of Finance announced that the Anti-Inflation Program would be phased out beginning April 14, 1978. The purpose of this bulletin is to explain the manner in which Parts 3, 5, 6 and 7 of the Anti-Inflation Guidelines will be phased out and the Board's view on certain issues which may arise as a result during the decontrol period.

B. Application

This bulletin applies to chartered banks subject to Part 5, other financial intermediaries subject to Part 6 and all suppliers who are subject to Part 7 of the Guidelines. It also applies to corporations which are subject to the Part 3 dividend guidelines.

C. Final Compliance Period

The final compliance period for which suppliers will be required to submit compliance period reports is the first fiscal period ending in 1978 with one exception. Level I and II suppliers who have fiscal periods ending after December 31, 1977 and before April 13, 1978 will be required to report for an additional six or nine month period, whichever ends nearest to but before January 1, 1979. The final compliance period for such suppliers will therefore be less than a full fiscal period in length.



Dividendes

Les compagnies qui étaient tenues de présenter à la Commission des rapports sur les paiements de dividendes au cours de la seconde période d'observation concernant les dividendes doivent continuer à se conformer aux exigences actuelles jusqu'au 13 octobre 1978 sans tenir compte du moment où elles seront libérées des autres exigences du Programme.

I Nouveaux fournisseurs

Les fournisseurs qui deviennent assujettis à l'observation obligatoire de la Loi anti-inflation, le ou après le 14 avril 1978, ne seront pas tenus de présenter des rapports aux fins des contrôles régissant les prix et bénéfices. Les fournisseurs qui deviennent assujettis avant le 14 avril 1978 devront s'adresser à la Commission pour déterminer s'ils seront tenus de présenter des rapports sur la période de base et sur la période d'observation.

Level I and II suppliers include those suppliers subject to Parts 5, 6 or 7 of the Guidelines who earned gross revenue from operations in excess of \$25 million in the last fiscal period ending before October 14, 1975 or in the first or second compliance period and those suppliers who have been designated Level I and II suppliers by the Board.

For purposes of establishing a supplier's final compliance period, the Board will look to the practice which the supplier followed in determining his fiscal year end in previous compliance periods and in the base period. Each supplier will receive a letter from the Board stating the end of his final compliance period according to the Board's records. Suppliers whose records indicate that a different date should be used should contact the Board immediately.

D. Measurement of Compliance for Suppliers with Short Final Compliance Periods

A supplier whose final compliance period is less than twelve months in length will be allowed to adjust his target net margin percentage for that period. Such a supplier may compute his target operating profit using either his target net margin percentage calculated in accordance with the existing Guidelines or an adjusted target net margin percentage. It is recommended that suppliers who intend to use adjusted target net margin percentages clear them with their Industry Contact Officers before the commencement of their final compliance periods.

To make this adjustment, the supplier must first calculate his net margin percentage for the corresponding six or nine month period in the preceding compliance period and divide it by his net margin percentage for the full period. (Net margin percentage for this purpose means the supplier's adjusted operating profit divided by his gross revenue from operations in the relevant part of his business.) The supplier's adjusted target net margin percentage may then be calculated by multiplying his target net margin percentage computed under the existing Guidelines by this fraction. In effect the supplier will be allowed to prorate his target operating profit in accordance with the seasonal profit pattern he experienced in the previous compliance period.

In some cases, a supplier's normal seasonal profit pattern may have been disrupted in the previous compliance period. Such a supplier may use the seasonal profit pattern which occurred in his base period to calculate an adjusted target net margin percentage. This calculation should be made in the same manner outlined above using the net margin percentage for the corresponding quarters of the base period and the net margin percentage for the full base period.

L'impôt sur le revenu pour les changements apportés au compte d'impôt remboursable au titre des dividendes et pour les distributions effectuées à partir des comptes de surplus de 1971. Les compagnies qui dépassent les indicateurs pour cette raison doivent aviser la Commission lorsque tout paiement excédentaire est effectué et démontrer que les paiements sont nécessaires afin d'éviter ces pénalités économiques. Tous les frais d'intérêt encourus pour effectuer de tels paiements ne seront pas considérés comme un coût admissible par la Commission. Si une compagnie désire dépasser les limites fixées pour les dividendes pour toute autre raison, elle doit s'adresser à la Commission pour obtenir une approbation préalable.

H Rapports exigés pour la période d'observation terminale

Rapports sur la période d'observation

- En général, les rapports exigés énoncés dans le bulletin AI-31-P continueront à s'appliquer à la période d'observation terminale:
1. Un fournisseur qui est tenu de présenter un rapport sur une base trimestrielle devra soumettre un rapport sur la période d'observation (AIB-22) dans les quarante-cinq (45) jours qui suivent la fin de chaque trimestre financier.
 2. Un fournisseur dont la période d'observation terminale est un exercice financier complet devra présenter un rapport sur la période d'observation (AIB-22) accompagné d'états financiers vérifiés dans les quatre-vingt-dix (90) jours qui suivent la fin de la période.
 3. Un fournisseur dont la période d'observation terminale est inférieure à un exercice financier complet devra se conformer aux exigences trimestrielles en matière de rapports et présenter un rapport sur la période d'observation (AIB-22) dans les quarante-cinq (45) jours qui suivent la fin de la période d'observation. Dans certains cas, la Commission pourra exiger qu'un tel fournisseur présente une attestation de ses vérificateurs pour démontrer que ses méthodes et pratiques comptables au cours de la période d'observation étaient conformes à celles utilisées au cours des périodes précédentes.

Tous les fournisseurs sont tenus de respecter ces délais pour présenter leurs rapports. Le Directeur sera automatiquement informé des noms des fournisseurs qui omettent de le faire.

Préavis d'augmentation de prix

Les fournisseurs qui sont tenus d'avertir la Commission des augmentations de prix proposées doivent présenter des rapports conformément aux exigences actuelles concernant les préavis d'augmentations de prix (AIB-23) pour les augmentations de prix qui doivent entrer en vigueur avant la fin de la période d'observation terminale.

E. Compliance Plans

Suppliers are expected to complete their final compliance periods without excess revenue. Those who are unable to avoid earning excess revenue will be required to submit compliance plans with their compliance period reports showing how they intend to eliminate the excess revenue. In judging the acceptability of such compliance plans, the Board will give considerable weight to two factors: the degree to which the excess revenue will be returned to the market in which it was earned and the speed with which it will be eliminated.

Suppliers will be required to dispose of all excess revenue as quickly as possible after the amount of excess revenue has been determined. For most suppliers immediate rebates will be the most practical method of elimination. However, in cases where rebates are inappropriate, the Board will accept alternate compliance plans. As part of an alternate plan, a supplier must be able to demonstrate clearly that the excess revenue will be eliminated through direct pricing action - either price reductions or price freezes. In order to facilitate the monitoring of such plans, the Board will also consider the degree to which the supplier is willing to disclose publicly the amount of excess revenue earned and the proposed method of elimination. The 9 and 12 month price freezes which were outlined in the policy memorandum on atypical bases issued on July 29, 1977 may also be used to dispose of excess revenue earned in the final compliance period.

Depending on the compliance plan agreed to by the Board and the supplier, the Board may require a supplier to submit financial information after the completion of the final compliance period in order to ensure that the terms of the plan have been met.

F. Pricing Guidelines - Chartered Banks, Trust Companies and Other Financial Intermediaries

The price freeze on service charges for financial intermediary operations outlined in bulletins AI-24-P, AI-32-P and AI-33-P has been extended until the end of the final compliance period with some adjustments. Suppliers may increase the rates in effect on October 31, 1977 by 5%, subject to a rounding provision which allows for individual rate increases of up to 12 1/2%. In order to monitor these rate increases, the Board has imposed a ceiling of 5% on the overall increase in potential service charge revenues during the final compliance period. The current limits on interest rate spreads also outlined in bulletins AI-24-P, AI-32-P and AI-33-P remain in effect until the end of the final compliance period.

A supplier who is subject to Part 5 or 6 of the Guidelines must inform the Board of any proposed service charge increases for his financial intermediary operations. Before instituting any increases, such a supplier must file a schedule with the Board

Lorsqu'une compagnie a été autorisée à dépasser les limites fixées pour les dividendes au cours de la première ou de la deuxième période d'observation afin d'augmenter le capital-actions, la Commission autorisera la compagnie à augmenter ses paiements de dividendes de 6 pour cent au cours de la troisième période d'observation. Les compagnies seront aussi autorisées à dépasser les indicateurs afin d'éviter toute pénalité économique résultant des délais fixés dans les modifications à la Loi de

Pour la limitation des dividendes, la troisième période d'observation est la période de douze mois se terminant le 13 octobre 1978. Le coefficient dividende pour cette période a été augmenté de 6 pour cent par rapport au coefficient autorisé pour la seconde période d'observation. Par conséquent, une compagnie peut, au cours de la troisième période d'observation, augmenter le paiement du dividende sur une catégorie d'actions de 14,48 pour cent par rapport au niveau correspondant du dividende de base. Autrement, une compagnie peut déclarer et payer des dividendes sur toutes ses catégories d'actions dont le montant total ne dépasse pas 25 pour cent de ses gains au cours de l'un quelconque des trois derniers exercices financiers terminés avant le 14 octobre 1977.

C Dividendes

Les fournisseurs dont les activités sont assujetties aux parties 6 et 7 des indicateurs peuvent continuer à demander une exemption pour le surcroît de recettes réalisé dans le cadre de leurs activités figurant dans la partie 7 s'ils continuent à geler leurs honoraires, commissions et taux de service pour ces activités aux niveaux en vigueur le 13 octobre 1975.

Les fournisseurs assujettis à la partie 5 ou 6 des indicateurs doivent informer la Commission de toute augmentation proposée des frais de service pour leurs opérations d'intermédiaires financiers. Avant de procéder à une hausse, le fournisseur doit présenter à la Commission un barème indiquant l'augmentation globale admissible de ses recettes sur frais de service pour la dernière période d'observation. Aucune augmentation des frais de service ne sera autorisée tant que ce barème n'aura pas été approuvé par la Commission.

Les fournisseurs assujettis à la partie 5 ou 6 des indicateurs doivent informer la Commission de toute augmentation proposée des frais de service pour leurs opérations d'intermédiaires financiers. Avant de procéder à une hausse, le fournisseur doit présenter à la Commission un barème indiquant l'augmentation globale admissible de ses recettes sur frais de service pour la dernière période d'observation. Aucune augmentation des frais de service ne sera autorisée tant que ce barème n'aura pas été approuvé par la Commission.

Les fournisseurs peuvent augmenter les taux en vigueur le 31 octobre 1977 de 5 pour cent conformément à une disposition d'arrondissement qui autorise des augmentations des taux individuels allant jusqu'à 12 1/2 pour cent. Afin de surveiller ces augmentations de taux, la Commission a fixé un plafond de 5 pour cent pour l'augmentation totale des recettes potentielles dérivées des frais de service au cours de la dernière période d'observation. Les limites actuelles sur les écarts de taux d'intérêt énoncées aussi dans les bulletins techniques AI-24-P, AI-32-P et AI-33-P demeurent en vigueur jusqu'à la fin de la période d'observation terminale.

showing his overall permissible increase in service charge revenues for the final compliance period. No service charge increases will be allowed until this schedule has been approved by the Board.

Suppliers whose operations are subject to both Parts 6 and 7 of the Guidelines may continue to claim exemption from excess revenue earned on their Part 7 activities if they continue to freeze their fees, commissions and service rates for those activities at the levels prevailing at October 13, 1975.

G. Dividends

The third compliance period for the restraint of dividends is the twelve months ending October 13, 1978. The dividend factor for this period has been increased by 6% over the factor permitted in the second compliance period. As a result, a company may during the third compliance period increase the dividend payment on a class of shares by 14.48% over the corresponding dividend base level. Alternatively a company may declare and pay dividends on all classes of its shares that do not in total exceed 25% of its earnings in any one of the last three fiscal periods ending prior to October 14, 1977.

Where a company was allowed to exceed the dividend limits in the first or second compliance period in order to raise additional equity capital, the Board will permit the company to increase its dividend payments by 6% in the third compliance period. Companies will also be permitted to exceed the Guidelines in order to avoid any economic penalties resulting from the deadlines established in the amendments to the Income Tax Act for changes in the refundable dividend tax account and for distributions from 1971 surplus accounts. Companies which exceed the Guidelines for this reason must notify the Board when any excess payments are being made and be able to demonstrate that the excess payments are necessary to avoid such economic penalties. Any interest expense incurred to make excess dividend payments will not be considered an allowable cost by the Board. If a company wishes to exceed the dividend limits for any other reason, it must contact the Board for prior approval.

H. Reporting Requirements for the Final Compliance Period

Compliance Period Reports

In general the reporting requirements outlined in bulletin AI-31-P will continue to apply during the final compliance period:

1. A supplier who is required to report on a quarterly basis must file a Compliance Period Report (AIB-22) within 45 days of the end of each fiscal quarter.

sa période de base pour calculer un pourcentage rajusté de sa marge nette de référence. Ce calcul devra être effectué de la manière énoncée ci-dessus en se servant du pourcentage de la marge nette pour les trimestres correspondants de la période de base et du pourcentage de la marge nette pour l'ensemble de la période de base.

F Plans d'observation

Les fournisseurs sont tenus de finir leur période d'observation terminale sans surcroît de recettes. Ceux qui ne peuvent éviter un surcroît de recettes seront tenus de présenter un plan d'observation avec leur rapport sur la période d'observation en indiquant de quelle manière ils ont l'intention d'éliminer leur surcroît de recettes. Pour évaluer si de tels plans d'observation sont acceptables, la Commission accordera une grande importance à deux facteurs: la mesure dans laquelle le surcroît de recettes sera retourné sur le marché où il a été réalisé et la rapidité avec laquelle il sera éliminé.

Les fournisseurs seront tenus d'éliminer tous leurs surcroîts de recettes aussi vite que possible après que leur montant aura été déterminé. Pour la plupart des fournisseurs, des ristournes immédiates seront la méthode la plus pratique d'éliminer ces surcroîts de recettes. Cependant, dans les cas où les ristournes ne sont pas appropriées, la Commission acceptera d'autres plans d'observation. Dans le cadre d'un autre plan d'observation, un fournisseur doit être en mesure de démontrer clairement que son surcroît de recettes sera éliminé par une action directe sur les prix, soit par des réductions de prix, soit par des gels de prix. Afin de faciliter la surveillance de tels plans, la Commission considérera aussi dans quelle mesure le fournisseur est disposé à divulguer publiquement le montant du surcroît de recettes réalisé et la méthode d'élimination qu'il se propose de suivre. Les gels de prix de neuf à douze mois qui ont été énoncés dans la déclaration de politique sur les bases non caractéristiques publiée le 29 juillet 1977 peuvent aussi être utilisés pour éliminer un surcroît de recettes réalisé au cours de la période d'observation terminale.

Selon le plan d'observation approuvé par la Commission et le fournisseur, la Commission pourra exiger qu'un fournisseur présente des renseignements financiers après la fin de la période d'observation terminale pour s'assurer que les conditions du plan ont été respectées.

F Indicateurs régissant la fixation des prix - Banques à charte, compagnies de fiduciaire et autres intermédiaires financiers

Le gel des prix sur les frais de service des opérations d'intermédiaires financiers indiqué dans les bulletins techniques AI-24-P, AI-32-P et AI-33-P a été prolongé avec certains rajustements jusqu'à la fin de la période d'observation terminale.

-
2. A supplier whose final compliance period is a full fiscal period must file a Compliance Period Report (AIB-22) accompanied by audited financial statements within 90 days of the end of the period.
 3. A supplier whose final compliance period is less than a full fiscal period in length should follow the quarterly reporting requirements for his last report. A Compliance Period Report (AIB-22) must be filed within 45 days of the end of the compliance period. In some cases, the Board may require such a supplier to provide an attestation from his auditors that his accounting practices and policies in the compliance period were consistent with those used in previous periods.

All suppliers are expected to adhere to these filing deadlines. The Administrator will automatically be advised of the names of any suppliers who fail to do so.

Price Prenotification Reports

Suppliers who are required to prenotify the Board of proposed price increases must follow the present reporting requirements for the submission of Price Prenotification Reports (AIB-23) for price increases that are to take effect before the end of the final compliance period.

Dividends

Companies which were required to report to the Board on dividend payments in the second dividend compliance period must continue to follow the present reporting requirements until October 13, 1978, regardless of when they exit from the rest of the program.

I. New Suppliers

Suppliers who become subject to mandatory compliance with the Anti-Inflation Act on or after April 14, 1978 will not be required to report for purposes of the prices and profits controls. Suppliers who become subject before April 14, 1978 should contact the Board to determine whether they will be required to submit Base and Compliance Period Reports.

Les fournisseurs de niveaux I et II comprennent les fournisseurs assujettis aux parties 5, 6 ou 7 des indicateurs qui ont réalisé des recettes brutes d'exploitation dépassant \$25 millions au cours du dernier exercice financier terminé avant le 14 novembre 1975 ou au cours de la première ou de la seconde période d'observation et les fournisseurs qui ont été désignés de niveau I et II par la Commission.

Aux fins d'établir la période d'observation terminale d'un fournisseur, la Commission examinera la méthode que le fournisseur a suivie pour déterminer la fin de son exercice financier au cours des périodes d'observation antérieures et au cours de la période de base. Chaque fournisseur recevra une lettre de la Commission établissant la fin de sa période d'observation terminale en fonction des dossiers de la Commission. Les fournisseurs dont les dossiers indiquent qu'une date différente devrait être utilisée devront communiquer immédiatement avec la Commission.

D Évaluation de l'observation pour les fournisseurs dont la période d'observation terminale est courte

Un fournisseur dont la période d'observation terminale est inférieure à douze (12) mois sera autorisé à rajuster le pourcentage de sa marge nette de référence pour cette période. Un tel fournisseur pourra calculer ses bénéfices d'exploitation de référence en se servant soit du pourcentage de sa marge nette de référence calculé en fonction des indicateurs existants, soit d'un pourcentage rajusté de sa marge nette de référence. On recommande aux fournisseurs qui ont l'intention de se servir de pourcentages rajustés de la marge nette de référence de se mettre d'accord avec leur agent des contacts avec l'industrie avant le début de leur période d'observation terminale.

Pour effectuer ce rajustement, le fournisseur doit tout d'abord calculer le pourcentage de sa marge nette pour la période de six ou neuf mois correspondante pendant la période d'observation précédente et le diviser par le pourcentage de sa marge nette pour toute la période. (À cette fin, le pourcentage de la marge nette représentée les bénéfices rajustés d'exploitation du fournisseur divisés par ses recettes brutes d'exploitation dans la partie concernée de son entrepense.) Le pourcentage rajusté de la marge nette de référence du fournisseur peut alors être calculé en multipliant le pourcentage de sa marge nette de référence aux termes des indicateurs existants par cette fraction. En réalité, le fournisseur sera autorisé à calculer ses bénéfices d'exploitation de référence au prorata conformément au profil des bénéfices saisonniers qu'il a réalisés au cours de la période d'observation antérieure.

Dans certains cas, le profil des bénéfices saisonniers normaux d'un fournisseur pourra avoir été bouleversé au cours de la période d'observation antérieure. Un tel fournisseur pourra se servir du profil des bénéfices saisonniers réalisés au cours de

Bulletin technique: prix et bénéfices

Objet: PROCESSUS DE DECONTROLE POUR LES FOURNISSEURS ASSUJETTES AUX PARTIES 5, 6 ET 7 DES INDICATEURS ANTI-INFLATION ET POUR LES CORPORATIONS ASSUJETTES AUX INDICATEURS REGISSANT LES DIVIDENDES

N°: AI-36-P

Date: Le 30 décembre 1977

Note: Le présent bulletin s'applique après le 20 octobre 1977 et remplace tous les bulletins antérieurs dans la mesure où ils sont incompatibles avec le présent bulletin.

A Introduction

Le 20 octobre 1977, le ministre des Finances a annoncé la suppression graduelle du Programme anti-inflationniste à partir du 14 avril 1978. Le présent bulletin a pour objet d'expliquer de quelle manière les parties 3, 5, 6 et 7 des indicateurs anti-inflation seront graduellement supprimées et le point de vue de la Commission sur certains problèmes qui pourraient en résulter au cours de la période de contrôle.

B Application

Le présent bulletin s'applique aux banques à charte assujetties à la partie 5, aux autres intermédiaires financiers assujettis à la partie 6 et à tous les fournisseurs assujettis à la partie 7 des indicateurs. Il s'applique aussi aux corporations qui sont assujetties à la partie 3 concernant les indicateurs régissant les dividendes.

C Période d'observation terminale

La période d'observation terminale pour laquelle les fournisseurs seront tenus de présenter des rapports sur la période d'observation sera le premier exercice financier se terminant en 1978 à une exception près. Les fournisseurs de niveau I et II dont les exercices financiers se termineront après le 31 décembre 1977 et avant le 13 avril 1978 seront tenus de présenter des rapports pour une période supplémentaire de six ou neuf mois, selon la date qui tombe le plus près avant le 1er janvier 1979. La période d'observation terminale pour ces fournisseurs sera donc inférieure à un exercice financier complet.



Commission de lutte
contre l'inflation

Anti-Inflation
Board

C.P. No. 1750, Succursale postale "B"
Ottawa, Ontario K1P 6B1

ATB-77-17

Highlights of the Anti-Inflation Regulations

The regulations established under Section 3 of the Anti-Inflation Act will be applied to these specified groups:

- firms or a group of associated firms with more than 500 employees;
- firms with employees who take part in industry-wide bargaining;
- construction industry firms with more than 20 employees;
- federal departments, agencies and corporations;
- participating provincial governments and their various offshoots, including all provincial agencies and municipal institutions;
- individuals or firms carrying on a professional business;

and any other supplier who might later be determined to be of strategic importance to the containment and reduction of inflation in Canada.

Regulations do not apply to:

- (1) the sale by original producers of unprocessed agricultural food or feed products;
- (2) the sale by fishermen of unprocessed fish and fish products;
- (3) the rental of real estate;
- (4) branch operations carried on outside Canada;
- (5) the price at the wellhead of natural gas, crude oil and natural gasoline;
- (6) sales to which the anti-inflation levy applies;
- (7) construction contracts obtained in competitive bidding by contractors who employ fewer than 500 employees.

Part 1: Price and Profit Controls

Prices and profits are controlled at two levels: day to day price and profits rules and year-end tests to determine if the appropriate day to day rules have been suitably applied. Where the year-end test indicates that profits exceed permissible levels, "excess revenues" may have been generated. Generally, the day to day pricing rules are based on increases in allowable



subir aucune modification quant à la méthode de calcul de l'admissibilité et à leur nature, et aucune nouvelle gratification ne devra être accordée.

Les taux de salaire pour les nouveaux groupes doivent être fixés en fonction des taux en vigueur sur le marché du travail sur lequel les nouveaux employés seront recrutés.

Il ne faut pas modifier la classification ou l'évaluation des emplois pour contourner le règlement. Le nombre de postes reclassifiés pendant une année d'application des indicateurs ne doit pas dépasser celui de l'année de base, à moins que les changements ne résultent d'une révision d'un projet existant ou de la mise en application d'un nouveau projet.

Certains types de paiements ne sont pas inclus dans le calcul de la rémunération. Ils comprennent des éléments comme les difficultés de recrutement en vue de combler un poste vacant, l'élimination des disparités salariales pour éliminer la discrimination fondée sur le sexe, la formation d'employés en vue d'une adaptation aux changements technologiques.

costs, while the year-end tests are based on the company's profit history. Excess revenue may be returned to the customer, offset by decreased prices or if that is impracticable, paid to the Government. Penalties may be levied in the case of wilful contravention of the regulations.

Price increases may not occur more frequently than once every 90 days, unless justifiable on the basis of the volatile nature of the supplier's cost inputs. This rule does not apply to the distribution sector.

Allowable costs in arriving at profits for purposes of the regulations exclude:

- (1) any excess over fair market value in non arm's length transactions;
- (2) dividends;
- (3) capital losses;
- (4) prior period adjustments;
- (5) extraordinary items;
- (6) income taxes, and penalties and interest thereon;
- (7) compensation in excess of that permitted under the compensation regulations, unless held justified pursuant to the Act.

Restraints are also applied on increases in certain "restricted expenses". Prices may not be increased to reflect disproportionate increases in these expenses which include items like advertising, landscaping and decorating, research, management fees, charitable donations and training.

Suppliers, depending upon the nature of their operations, are governed by the following methods under the regulations:

distribution basis
unit cost basis
product line basis
net margin basis

However, it should be noted that a supplier may have two or more parts of his business falling under different methods. In such cases, if a part is so small that it amounts to not more than the lesser of ten percent or \$5 million of gross revenue from operations, then he may elect to apply the net margin basis to that part.

1. Distribution Basis

Distribution basis regulations apply to distributors such as retailers, wholesalers and jobbers and suppliers who are commission agents whose business revenue is traditionally computed as a percentage of business transactions.

Rules

A distributor has the option of grouping his products either into categories having the same percentage mark-on or into

L'indice des prix à la consommation, les augmentations autorisées pendant chaque année d'application des indicateurs subiront une diminution pouvant atteindre jusqu'à 2%, soit un montant égal au coefficient de productivité nationale. Les groupes dont la rémunération a augmenté moins vite que le taux de l'indice des prix à la consommation seront autorisés à appliquer un coefficient de rattrapage pouvant atteindre jusqu'à 2% au cours de chaque année d'application des indicateurs.

Les critères à utiliser pour appliquer le régime concernant la rémunération seront développés dans des bulletins techniques publiés périodiquement pendant le programme de limitation.

Il faut inclure, dans le calcul, les avantages sociaux accordés aux employés et il faut calculer toutes les augmentations de dépenses relatives à tous les avantages importants. Il faut inclure les contributions à des régimes de retraite et la rémunération pour le temps non travaillé comme les congés payés et statutaires. Une annexe du régime énumère les avantages à inclure et à exclure. Les contributions au Régime de pensions du Canada, au Régime des rentes du Québec, les cotisations d'assurance-chômage et à la caisse d'indemnisation des accidents du travail.

Les versements effectués dans le cadre de régimes d'intéressement direct comme les taux aux pièces, les indemnités au millage, les commissions sur les ventes, les primes de surtemps, etc., seront inclus dans la rémunération assujettie au régime. Les montants gagnés par les employés ne seront soumis à aucune limitation dans le cadre de régimes d'intéressement direct pourvu que les taux de paiement restent inchangés. L'intéressement sera donc limité à l'accroissement de la productivité.

Les paiements effectués dans le cadre de régimes d'intéressement indirect, comme les bonis, les régimes de participation au bénéfice, les options d'achat d'actions, etc., seront inclus dans la rémunération. Les montants reçus par les employés au cours d'une année d'application du régime seront comparés à la moyenne de ces paiements sur une période de base de cinq ans. Lorsque ces paiements seront différés, ils seront considérés comme payés au cours de l'année d'application des indicateurs.

Les indemnités destinées à compenser les dépenses encourues par les employés dans l'exercice de leur travail (millage, vêtements, frais de séjour, etc.) ne peuvent subir qu'une augmentation ne dépassant pas le coefficient de protection de base au cours d'une année d'application des indicateurs. Cette règle comporte une exception lorsque le coût réel de certains éléments augmente (le prix de l'essence par exemple).

Les gratifications, comme l'usage d'une automobile, l'affiliation à un club, les prêts sans intérêt, les cartes de voyage, les rabais sur l'achat de marchandises, etc., ne devront

groupings of similar products (product lines). Having done so, the distributor may not move a product from one-mark on category to a higher mark-on category or may not increase the gross profit percentage for a product line. The distributor whose systems do not enable him to do the foregoing, will be required to ensure his gross profit percentage of total sales does not increase. Any decreases in operating costs are required to be reflected in appropriately decreased prices.

Excess Revenues

Excess revenue is determined by calculating the amount by which the percentage gross profit margin has increased in the compliance period compared with the one-year base period.

2. Unit Cost Basis

Unit cost basis regulations apply to suppliers, other than distributors, who can allocate costs to individual products. Also that portion of any supplier's business which generates more than the lesser of ten percent or \$5 million of gross revenue from operations to which costs can be allocated to individual products.

Rules

Prices in effect at October 13, 1975, may be increased only to the extent necessary to recover increases in costs since that date. In the event of cost decreases prices must be reduced by the amount of the per unit cost decreases.

Excess Revenues

Excess revenue is determined by multiplying the increase in absolute profit per unit by the number of units sold in the compliance period.

3. Product Line Basis

Product line basis regulations apply to suppliers, other than distributors, who cannot allocate costs to individual products, but who can allocate costs to product lines. Also that portion of any supplier's business which generates more than the lesser of ten percent or \$5 million of gross revenue from operations to which costs can be allocated to product lines but not individual products.

Rules

Prices in effect at October 13, 1975, may be increased only by the weighted percentage increase of cost inputs since that date and to earn 95 per cent of the product line base period net margin.

- Les unités de négociation qui négocient conjointement avec un employeur seront considérées comme un seul groupe. De la même façon, les unités de négociation qui négocient conjointement avec des groupes d'employeurs seront considérées comme un seul groupe.
- L'augmentation autorisée en pourcentage pour chaque groupe d'employés est calculée en fonction des pratiques salariales antérieures du groupe, de la tendance à long terme de la productivité nationale et du taux d'augmentation prévu de l'indice des prix à la consommation.
- Indépendamment de l'augmentation maximale autorisée, la rémunération moyenne annuelle des employés d'un groupe ne peut dépasser 2,400 dollars. L'augmentation des échelons au sein d'une échelle de salaires est également fixée à un maximum de 2,400 dollars.
- En même temps, pour ne pas pénaliser les groupes à faible revenu, des augmentations atteignant jusqu'à 600 dollars par an ou des augmentations permettant de hausser les salaires jusqu'à un maximum de 3,50 dollars l'heure seront accordées même si elles dépassent le montant maximal autorisé pour le groupe. Le règlement prévoit également des augmentations dépassant les maximums autorisés, à la discrétion de la Commission de lutte contre l'inflation, lorsque des considérations particulières ne sont pas contraires aux objectifs de la loi. Cette situation peut s'appliquer lorsque qu'il existe un lien historique ou lorsqu'une convention collective signée après le 1er janvier 1975 a expiré avant le 14 octobre 1975 sans qu'une nouvelle entente ait été conclue avant le 14 octobre 1975.
- L'augmentation maximale de la rémunération permise pour tous les groupes sera déterminée par trois coefficients:
- un coefficient de protection de base qui sera fixé à 8% pour la première année, 6% pour la deuxième et 4% pour la troisième. Le coefficient de protection de base anticipe sur l'augmentation de l'indice des prix à la consommation. Si, au cours d'une des trois années du programme, l'indice des prix à la consommation dépasse le niveau prévu, cette augmentation en pourcentage sera ajoutée au niveau prévu pour l'année suivante.
 - un coefficient de productivité nationale fixé à 2% par an et qui représente la tendance à long terme de l'augmentation de la productivité.
 - un coefficient de rajustement en fonction des pratiques salariales antérieures qui permettra à des groupes d'effectuer un rattrapage ou d'être soumis à des limitations ne dépassant pas 2% par an. Si, dans le passé, la rémunération d'un groupe a augmenté plus rapidement que le taux d'augmentation de

Excess Revenues

Excess revenue is determined by calculating the amount by which the percentage net margin for each product line exceeds 95 per cent of the percentage net margin for the product line during the five year base period.

4. Percentage Net Margin

This method may be used by suppliers, other than distributors, who cannot allocate costs to either individual products or product lines. It also applies to that portion of a supplier's operations that is not governed by the distribution, unit cost or product line guidelines.

Rules

Prices must be set so as to realize, in a compliance period, a percentage net margin that is no greater than 95 per cent of the base period percentage net margin.

Excess Revenues

Excess revenue is determined by calculating the amount by which the net margin has increased in the compliance period over 95 percent of the net margin in the five year base period.

Part 2: Professional Fees and Income

Note: For the purpose of this section a professional firm includes a self-employed professional.

In keeping with the policy statement of October 14, 1975, increases in fees for professional services are governed by the same general principles as apply to other prices and incomes.

The intention of the regulations is to permit the income of professional firms to increase by amounts necessary to recover increased costs and to improve the income of the members of the firm by the same amount that would be available to other salaried employees. The regulations permit increases in professional incomes resulting from increased workloads.

Application

Professional firms, for the purpose of the Act, are defined as proprietorships, partnerships and corporations providing the following services:

- (a) architects
- (b) business consultants including financial, actuarial, economic and management consultants
- (c) chiropractors
- (d) dentists
- (e) engineers

Le règlement concernant la rémunération est intitulé: "Indicateurs régissant la limitation de la rémunération." Il a pour but de vérifier que les augmentations des salaires et des avantages sociaux des groupes d'employés ne dépassent pas les limites fixées.

Le règlement explicite les principes énoncés par le gouvernement dans le livre blanc intitulé: "Offensive contre l'inflation". Le système de limitation préconisé est expliqué en détail, le plus souvent sous forme de calculs arithmétiques. Il ne cherche cependant pas à couvrir tous les aspects de la rémunération ou à aborder tous les cas possibles.

Le système décrit dans le règlement se veut pratique et équilibrable dans son application aux employés, cherche à se conformer le plus possible aux méthodes établies pour la détermination et l'administration de la rémunération et à intervenir le moins possible dans les conventions collectives.

Le règlement s'applique aux conventions collectives signées après le 13 octobre 1975, et aux régimes de rémunération instaurés après la même date. Il demande aux employeurs de calculer une augmentation maximale autorisée de la rémunération pour chaque groupe d'employés à partir d'une année de base (l'année qui précède la mise en application du règlement ou toute année postérieure au fur et à mesure de l'avancement du programme) à une année d'application des indicateurs (l'année suivant une année de base) et de veiller à ce que les augmentations restent dans les limites permises.

Quatre éléments sont inclus dans la rémunération: les salaires, les avantages sociaux, l'intéressement direct et l'intéressement indirect. Le règlement précise les articles qu'il faut inclure et exclure du calcul des quatre éléments de la rémunération.

Il faut souligner que les augmentations de rémunération autorisées s'appliquent aux groupes, plutôt qu'aux particuliers. Les modifications de la rémunération d'une année de base à une année d'application des indicateurs doivent être calculées pour des groupes d'employés généralement conformément aux divisions de groupes qui existent déjà: cadres, unités de négociation, employés de bureau, etc. Cependant, chaque employeur devra avoir au moins deux groupes en plus du groupe des cadres et des unités de négociation.

-
- (f) lawyers and notaries
 - (g) medical doctors and surgeons
 - (h) optometrists
 - (i) public accountants, and
 - (j) veterinarians.

While it is intended that the guidelines be applied to individual professionals, the regulations require calculations to be made at the operating entity level (i.e. partnership, corporation).

Pricing Practices

Professionals computing fees on a percentage basis are deemed to be complying with the regulations when the October 14, 1975, fee rate is reduced by one percent of that rate for each three-month period of the anti-inflation program. Other professionals may not charge rates above the October 14, 1975, rate, except to reflect net increases in subsequent allowable costs. Fees may increase to allow for the income improvement amount.

The income improvement amount is determined by multiplying the number of partners or shareholders in the firm by \$2,400 or such lesser amount as is consistent with the compensation guidelines.

Professionals must follow their normal, historical billing practices having due regard for the difference between rates charged and rates listed in any publicly available schedule. Due regard must also be given to the normal relationship between rates charged and the experience and seniority of the practitioner. A firm that meets these tests is not subject to further control.

Excess Revenue

Where a firm cannot comply with the pricing tests cited above, a computation of excess revenue is required. This computation involves the determination of permissible net income by reference to a number of factors.

Essentially permissible revenue is the profit in the one-year base period multiplied by a factor calculated to take into account the number of practitioners working in the firm during a compliance period. An income protection factor similar to that in the compensation guidelines, is also allowed.

Part 3: Dividends

The anti-inflation regulations for dividends include stock dividends and any other form of distribution of corporate earnings to shareholders.

Corporations Subject to Dividend Limitations

Corporations incorporated in Canada will be subject to the dividend limitations if they fall under any of the following stipulations:

g) Les dividendes payés à l'égard d'une nouvelle catégorie d'actions au cours de la période de 12 mois qui suit leur émission, dans le cas où ces actions appartiennent entièrement à des personnes avec lesquelles la corporation n'a pas de lien de dépendance ou si cette catégorie d'actions a été créée pour une fin de bonne foi.

Règles

En règle générale, une corporation pourra déclarer ou payer un dividende pendant une période d'observation (la première période d'observation couvre les 12 mois se terminant le 13 octobre 1976) à condition que ces dividendes ne dépassent pas le plus élevé des montants suivants :

- Les dividendes payés sur cette catégorie d'actions au cours du dernier exercice financier qui a pris fin avant le 14 octobre 1975,

- Le dividende annuel, deux fois le dernier dividende semestriel ou quatre fois le dernier dividende trimestriel, payé sur cette catégorie d'actions au cours de la période de 12 mois précédant le 14 octobre 1975, lorsque la corporation peut prouver qu'elle a payé ses dividendes de manière régulière sur cette base.

Cependant, les corporations qui auront payé un dividende particulierement bas au cours de l'année de comparaison, pourront payer jusqu'à 25% des gains après impôt du dernier exercice financier qui a pris fin avant le 14 octobre 1975.

Lorsqu'une corporation déclare un dividende avant le 14 octobre 1975, mais le paie après le 13 octobre 1975, ce dividende sera considéré comme payé à la date de déclaration. Des dispositions spéciales sont prévues pour les nouvelles entreprises, les fusions, la consolidation ou le fractionnement des actions.

-
- (a) a corporation whose shares are listed on a stock exchange in Canada or outside Canada;
 - (b) a corporation or associated group of corporations employing in Canada, on October 14, 1975, or any day thereafter, 500 or more persons;
 - (c) a corporation carrying on business in the construction industry and has on October 14, 1975, or any day thereafter 20 or more employees;
 - (d) a corporation which is a supplier of professional services.

Corporations and/or Dividends Exempted from Dividend Limitations

- (a) mortgage investment corporations, investment corporations, mutual fund corporations, or non-resident owned investment corporations.
- (b) a corporation during its first fiscal year other than one that
 - (i) was formed as a result of an amalgamation, or
 - (ii) is associated with another corporation that was in existence on October 13, 1975;
- (c) credit unions and cooperative corporations;
- (d) dividends paid by a Canadian subsidiary on a class of shares at least 90 per cent of which are owned by one or more Canadian corporations which are subject to the regulations;
- (e) policy dividends paid by life insurance companies;
- (f) dividends in arrears on preferred shares as of October 13, 1975;
- (g) dividends paid on a new class of shares during the 12 months after issuance, if the shares are entirely owned by persons with whom the corporation deals at arm's length or if such class of shares was created for a bona fide purpose.

Rules

As a general rule, a corporation will be allowed to declare or pay a dividend during a compliance period (the first compliance period is the 12 months ending October 13, 1976,) providing such dividends do not exceed the greater of:

- the dividends paid on the same class of share during the last fiscal year ended prior to October 14, 1975;
- the annual, twice the last semi-annual or four times the last quarterly dividend paid on that class of share during the 12 months preceding October 14, 1975, where the corporation can show that it regularly paid its dividends on that basis.

Le règlement anti-inflation concernant les dividendes comprend les dividendes en actions et toute autre forme de distribution des revenus des groupes constitués aux actionnaires.

Corporations assujetties à la limitation des dividendes

Les sociétés incorporées au Canada seront assujetties à la limitation des dividendes si elles sont visées par l'une des dispositions suivantes:

- a) une corporation dont les actions sont cotées en bourse au Canada ou à l'étranger;
- b) une corporation ou un groupe de sociétés affiliées qui employait au moins 500 personnes au Canada le 14 octobre 1975 ou à toute autre date ultérieure;
- c) une corporation qui exerce ses activités dans l'industrie de la construction et employait au moins 20 personnes le 14 octobre 1975 ou à toute autre date ultérieure.
- d) une corporation qui offre des services professionnels.

Corporations et (ou) dividendes exemptés de la limitation des dividendes

- a) Les corporations de placements hypothécaires, les corporations de placements, les corporations de fonds mutuels ou les corporations de placement appartenant à des non-résidents.
- b) une corporation, au cours de son premier exercice financier, autre qu'une corporation qui
 - (i) a été formée par suite d'une fusion, ou
 - (ii) est associée avec une autre corporation qui existait au 13 octobre 1975,
- c) Les caisses de crédit et les corporations coopératives,
- d) Les dividendes payés par une filiale canadienne sur une catégorie d'actions dont au moins 90 pour cent appartiennent à une ou plusieurs corporations canadiennes qui sont assujetties au règlement,
- e) Les dividendes sur une police payés par les compagnies d'assurance sur la vie,
- f) Les dividendes sur des actions privilégiées qui étaient en arriérés au 13 octobre 1975,

However, since some corporations may have paid an unusually low dividend during the comparison year they will be allowed to pay up to 25 per cent of the after-tax earnings of the last fiscal year ended prior to October 14, 1975.

When a corporation declares a dividend before October 14, 1975, but actually pays that dividend after October 13, 1975, then the dividend will be considered paid on the declaration date. Special provisions are made for new companies, amalgamations, consolidations or stock splits.

Part 4: Compensation

The regulations dealing with compensation are entitled Guidelines for the Restraint of Compensation. Their aim is to ensure that increases in pay and benefits for groups of employees do not exceed established limits.

The regulations elaborate on the principles in the government's White Paper "Attack on Inflation". The system of restraint they describe is explained in considerable detail, mostly in terms of arithmetical calculations. They do not, however, attempt to cover every aspect of compensation or to deal with every possible eventuality.

The regulations apply to collective agreements reached on or after October 14, 1975, and to compensation plans established on or after that date. They require employers to calculate for each group of employees a maximum permissible increase in compensation from a base year (the year prior to the implementation of the regulations or any subsequent year as the program progresses) to a guideline year (the year following any base year), and to ensure that increases fall within that limit.

Four elements are included in compensation -- wages, benefits, direct incentives and indirect incentives. The regulations spell out what items are to be included in calculating compensation in all four elements and what items are excluded.

It must be emphasized that permissible compensation increases apply to groups, rather than to individuals. Changes in compensation from a base year to a guideline year are to be calculated for groups of employees generally along lines of group divisions which already exist -- executives, bargaining units, office employees, etc. However, each employer will be expected to have at least two other groups in addition to an executive group and any bargaining units.

Bargaining units which bargain in association with one employer will be treated as a single group. Similarly bargaining units which bargain in association with groups of employers will be treated as a single group.

répercuter les augmentations nettes des coûts admissibles postérieurs. Ils peuvent augmenter leurs honoraires de façon à atteindre le montant d'amélioration du revenu.

Le montant d'amélioration du revenu est déterminé en multipliant le nombre d'associés ou d'actionnaires de la firme par 2,400 dollars ou par un montant inférieur conforme au règlement concernant la rémunération.

Les professionnels doivent suivre leurs méthodes normales et habituelles en matière de facturation, en tenant compte de la différence entre les tarifs pratiqués et les tarifs publiés dans tout barème mis à la disposition du public. Il faut également tenir compte de la relation normale entre les tarifs facturés et l'expérience ou l'ancienneté du professionnel. Une firme qui satisfait à ces exigences avec succès n'est soumise à aucun contrôle ultérieur.

Recettes excessives

Lorsqu'une firme ne peut se conformer aux exigences susmentionnées, un calcul des recettes excessives s'impose. Ce calcul implique la détermination du revenu net autorisé en fonction d'un certain nombre de coefficients.

En gros, les recettes autorisées représentent le bénéfice réalisé au cours de la période de base d'une année multiplié par un coefficient calculé de façon à tenir compte du nombre de professionnels travaillant dans la firme pendant une période d'observation. En plus de ce montant, il existe un coefficient de protection du revenu semblable à celui utilisé dans les indicateurs concernant la rémunération.

The permissible percentage increase for each group of employees is calculated with reference to the past compensation experience of the group, the long term trend in national productivity and the anticipated rate of increase in the Consumer Price Index.

Regardless of the maximum permissible increase established, the average annual compensation of employees in a group may not be increased by more than \$2,400. A maximum of \$2,400 is also set on the amount by which the steps in a salary range may be increased.

Increases of up to \$600 a year or increases that would raise wages up to \$3.50 an hour may be granted even if such increases exceed the permissible limit for the group.

There is also provision for increases in excess of permissible maximums, at the discretion of the Anti-Inflation Board, where it is determined that special consideration is not inconsistent with the objectives of the act. This may apply where an historical relationship exists or where a collective agreement was entered into before January 1, 1974, which expired before October 14, 1975, and a new agreement had not yet been reached prior to October 14, 1975.

The maximum permissible increase in compensation for any group will be determined by three factors:

- a basic protection factor which will be eight per cent in the first year, six per cent in the second year and four per cent in the third year. The basic protection factor anticipates the increase in the Consumer Price Index. If in any of the three years of the program the Consumer Price Index exceeds the expected level, that percentage increase will be added to the expected level of the succeeding year.
- a national productivity factor set at two per cent per year and which represents the long term trend of productivity increase.
- an experience adjustment factor that will permit an additional increase for groups which have fallen behind in the last two or three years and will moderate the possible increases for groups which have received relatively large increases during that period. If the compensation of a group, measured over a specified period, increased at a rate that was less than the increase in the Consumer Price Index plus two per cent (the national benchmark) the permissible increase for that group may be increased by up to two per cent a year. If the group's compensation increased at a rate exceeding the benchmark, the permissible increase may be decreased by as much as two per cent a year.

The criteria to be used in applying the compensation regulations will be elaborated on in technical bulletins published from time to time during the restraint program.

Remarque: Aux fins de la présente partie, une firme professionnelle englobe tout professionnel qui travaille à son compte.

Conformément à la déclaration de principe du 14 octobre 1975, les augmentations des honoraires pour les services professionnels sont régis par les mêmes principes généraux qui s'appliquent aux autres prix et revenus.

Le règlement a pour but d'autoriser l'augmentation du revenu des firmes professionnelles du montant nécessaire pour compenser les augmentations de coûts et pour améliorer le revenu des membres de la firme du même montant dont bénéficierait les autres employés salariés. Le règlement autorise l'augmentation des revenus professionnels provenant d'un accroissement du volume de travail.

Application

Aux fins de la loi, les firmes professionnelles sont définies comme étant des entreprises qui, à titre de propriétaire, ou, sous forme de société ou de corporation, fournissent les services suivants:

- a) architectes,
- b) experts-conseils en affaires (incluant finances, actuariat, sciences économiques, et gestion),
- c) chiropraticiens,
- d) dentistes,
- e) ingénieurs,
- f) avocats et notaires
- g) médecins et chirurgiens,
- h) optométristes,
- i) comptables publics,
- j) vétérinaires.

Même s'il est entendu que les indicateurs s'appliquent à des professionnels individuels, le règlement exige que les calculs soient faits au niveau du groupe professionnel (ex. de la société, de la corporation).

Méthodes de fixation des prix

Les professionnels dont les honoraires sont calculés sur la base d'un pourcentage sont réputés s'être conformés au règlement lorsqu'ils ont diminué le taux des honoraires en vigueur le 14 octobre 1975 d'un pour cent pour chaque trimestre du programme anti-inflationniste. Les professionnels utilisant des méthodes de calcul différentes de leurs honoraires ne peuvent imposer des tarifs supérieurs à ceux en vigueur le 14 octobre 1975, sauf pour

Employee benefits are to be included in compensation and increases in benefit expenditures are to be calculated for all significant benefits. Contributions to pension plans and pay for time not worked, such as vacations and holidays, will be included. A schedule in the regulations lists the types of benefits that will be included and those excluded. Contributions to the Canada Pension Plan, the Quebec Pension Plan, Unemployment Insurance and Workmen's Compensation are excluded.

Direct incentive payments, such as piece rates, mileage rates, sales commissions, overtime premiums, etc., will be included in compensation subject to the regulations. No limit will be placed on the amounts employees may earn as direct incentives provided rates of payment remain unchanged. This will maintain incentives to increased productivity.

Indirect incentives such as bonuses, profit sharing schemes, stock options, etc. will be included in compensation. The amounts received by employees in a guideline year will be compared to the average of such payments over a base period of five years. Where such payments are deferred, they will be treated as though paid in the guideline year.

Allowances to offset expenses incurred by employees in carrying out their work - mileage, clothing, living expenses, etc. - may be increased only by an amount that does not exceed the basic protection factor in a guideline year. An exception will be made where the actual cost of specific elements - gasoline, for example - is higher.

Perquisites such as the use of automobiles, club memberships, interest-free loans, travel passes, discounts on merchandise, etc., will be subject to a requirement that the methods of determining eligibility and the nature of the perquisites remains unchanged and that no new perquisites be provided.

Pay rates for new groups must be set with reference to the rates prevailing the labor market from which the new employees will be recruited.

Changes in classification or evaluation of jobs must not be used to circumvent the regulations. The number of positions reclassified in a guideline year must not exceed the number reclassified in the base year, unless the changes are made as the result of a revision of an existing plan or the implementation of a new plan.

Certain types of payments are not included in the calculation of compensation. They include payments to offset severe difficulties in recruiting to fill a vacancy, payments to eliminate discrimination on the basis of sex, payments to employees who under go training to adapt to technological change.

Les recettes excessives sont déterminées en calculant le montant dont la marge nette a augmenté pendant la période d'observation, par rapport aux 95 pour cent de la marge nette au cours de la période de base de cinq ans.

Recettes excessives

Les prix seront fixés dans le but de réaliser, pendant la période d'observation, une marge nette en pourcentage qui sera inférieure à 95 pour cent de la marge nette de la période de base en pourcentage.

Règles

Les fournisseurs, autres que les distributeurs, qui ne peuvent attribuer les coûts à des produits individuels ou à des lignes de produits. Également, cette partie de l'entreprise d'un fournisseur qui n'est pas régie par les indicateurs concernant la distribution, le coût unitaire ou les lignes de produits.

Marge nette en pourcentage

Les recettes excessives sont déterminées en calculant le montant dont la marge nette en pourcentage pour chaque ligne de produits dépasse 95 pour cent de la marge nette en pourcentage pour la ligne de produits au cours de la période de base de cinq ans.

Recettes excessives

Les prix en vigueur le 13 octobre 1975 peuvent être augmentés seulement du montant de l'augmentation pondérée des intrants de coût en pourcentage survenue après cette date et pour atteindre 95 pour cent de la marge nette de la ligne de produits pendant la période de base.

Règles

Également, cette partie de l'entreprise d'un fournisseur qui produit plus de 10 pour cent ou 5 millions de dollars des recettes brutes (le plus petit des deux montants étant retenu) d'activités pour lesquelles les coûts peuvent être affectés à des lignes de produits mais pas à des produits individuels.

Les règles concernant la base d'une ligne de produits s'appliquent aux fournisseurs, autres que les distributeurs, qui ne peuvent affecter les coûts à des produits individuels, mais peuvent les affecter à des lignes de produits.

3. Base d'une ligne de produits

Les recettes excessives sont déterminées en multipliant l'accroissement du bénéfice unitaire absolu par le nombre d'unités vendues pendant la période d'observation.

Recettes excessives

Les prix en vigueur le 13 octobre 1975 peuvent être augmentés seulement du montant nécessaire pour compenser les augmentations de coût survenues après cette date. En cas de diminutions des coûts, les prix doivent être réduits du montant des diminutions du coût unitaire.

Règles

Les règles concernant la base de coût unitaire s'appliquent aux fournisseurs, autres que les distributeurs, qui peuvent affecter les coûts à des produits individuels. Également, cette partie de l'entreprise d'un fournisseur qui fournit plus de 10 pour cent ou 5 millions de dollars des recettes brutes (le plus petit des deux montants étant retenu) d'acti-
vités pour lesquelles les coûts peuvent être affectés à des produits individuels.

2. Base de coût unitaire

Les recettes excessives sont déterminées en calculant le montant d'accroissement de la marge bénéficiaire brute en pourcentage au cours de la période d'observation par rapport à la période de base d'une année.

Recettes excessives

Un distributeur a la possibilité de regrouper ses produits en catégories ayant la même marge en pourcentage ou en groupes de produits semblables (lignes de produits). Après avoir procédé ainsi, le distributeur ne peut déplacer un produit d'une marge à une marge plus élevée, ni accroître le pourcentage du bénéfice brut pour une ligne de produits. Si les systèmes d'exploitation du distributeur ne lui permettent pas de procéder de la manière précitée, il devra s'assurer que les bénéfices bruts de l'ensemble de ses ventes n'augmentent pas en pourcentage. Des diminutions appropriées des prix devront correspondre à toutes les diminutions des coûts d'exploitation.

Règles

Les règles concernant la base de distribution s'appliquent aux distributeurs comme les détaillants, les grossistes, les intermédiaires et les fournisseurs qui travaillent à la commission et dont les recettes sont généralement calculées en pourcentage des transactions effectuées.

1. Base de distribution

Cependant, il faudrait noter que deux ou plusieurs parties de l'entreprise d'un fournisseur peuvent être assujetties à des méthodes différentes. En pareil cas, si une partie est si petite qu'elle représente moins de 10 pour cent ou 5 millions de dollars des recettes brutes d'exploitation (le plus petit des deux montants étant retenu), le fournisseur peut choisir d'appliquer la base de marge nette à cette partie.

base de distribution
base de coût unitaire
base de ligne de produits
base de marge nette

Les fournisseurs, selon la nature de leurs activités, sont assujettis aux méthodes suivantes en vertu du règlement:

Les limitations s'appliquent aussi aux augmentations de certaines "dépendances limitées". Les prix ne peuvent être augmentés pour dépasser les augmentations disproportionnées de ces dépenses qui comprennent des rubriques comme la publicité, l'aménagement paysager et la décoration, les dépenses de recherche, les frais de gestion, les dons de charité et les dépenses au titre de la formation.

- (1) tout dépassement de la juste valeur marchande dans les transactions où il existe un lien de dépendance;
- (2) les dividendes;
- (3) les pertes de capital;
- (4) les rajustements de la période précédente;
- (5) les postes extraordinaires;
- (6) l'impôt sur le revenu, y compris les amendes et intérêts afférents;
- (7) la rémunération dépassant celle permise en vertu du règlement concernant la rémunération, à moins qu'elle ne soit considérée justifiée en vertu de la loi.

Les coûts admissibles pour en arriver à des bénéfices aux fins du règlement, ne comprennent pas:

Les augmentations de prix ne pourront pas se produire plus d'une fois tous les 90 jours, à moins d'être justifiées par la nature aléatoire des intrants de coût du fournisseur. Cette règle ne s'applique pas au secteur de la distribution.

des coûts admissibles, tandis que les tests de fin d'exercice sont fondés sur les bénéfices antérieurs réalisés par l'entreprise. Les recettes excessives peuvent être remboursées au consommateur, compensées par une diminution des prix ou, si cela est impossible, versées au gouvernement. En cas de contravention délibérée au règlement, des sanctions pourront être infligées.

Points saillants du règlement Lutte contre l'inflation

Le règlement prescrit en vertu de l'article 3 de la loi anti-inflation s'appliquera aux groupes particuliers suivants:

- Les entreprises ou groupes d'entreprises affiliées dépassant 500 employés;
- Les entreprises dont les employés négocient par branche industrielle;
- Les entreprises de l'industrie de la construction ayant plus de 20 employés;
- Les ministères, corporations et organismes fédéraux; les gouvernements provinciaux et les institutions municipales;
- Les personnes ou les entreprises qui exercent à titre professionnel;

et tout autre fournisseur considéré ultérieurement d'importance stratégique dans le cadre de l'endiguement et de la réduction de l'inflation au Canada.

Le règlement ne s'applique pas:

- (1) à la vente, par leur producteur initial, de produits agricoles non transformés;
- (2) à la vente, par un pêcheur, de poissons et de produits dérivés non transformés;
- (3) à la location d'immeubles;
- (4) aux activités d'une succursale exploitée à l'étranger;
- (5) au pétrole brut et du carburant naturel;
- (6) aux ventes soumises à un prélèvement anti-inflation;
- (7) aux contrats de construction obtenus à la suite de soumissions par des entrepreneurs qui emploient moins de 500 employés.

Partie I: Contrôle des prix et des bénéfices

Le contrôle des prix et des bénéfices s'effectue à deux niveaux: selon des règles de contrôle quotidien des prix et des bénéfices et par des tests de fin d'exercice en vue de déterminer si les règles de contrôle quotidien ont été correctement appliquées. Lorsque le test de fin d'exercice indique que les bénéfices dépassent les niveaux autorisés, il se peut que des "recettes excessives" aient été réalisées. De manière générale, les règles de contrôle quotidien des prix sont fondées sur les augmentations



A Guide to the Anti-Inflation Regulations

The Anti-Inflation Regulations are issued by the Government of Canada under authority granted by Section 3 of the Anti-Inflation Act. The Act formally created the Anti-Inflation Board as an independent agency of the Government and assigns to the Board principal responsibility for ensuring compliance, with the regulations. In those cases where the Board makes findings of non-compliance, it is empowered to refer these cases to the Administrator who may order compliance.

The regulations are divided into four parts with each part containing specific restraint rules for a particular type of income.

	Pages
Part 1 - Prices and Profits	1 to 25
Part 2 - Professional Fees and Income	28 to 32
Part 3 - Dividends	33 to 36
Part 4 - Compensation	37 to 60

Restraint rules in each part are an elaboration of the general principle contained in the Government's White Paper, Attack on Inflation. All restraint rules prescribe an acceptable pattern of behavior during the compliance period - generally a time period commencing on October 14, 1975 - which relates to behavior during the base period - generally some time period preceding October 14, 1975.

Part 1 Guidelines for the Restraint of Prices and Profit Margins

This part of the regulations refers to prices and profits generally. The key element of the rules for prices and profits is a formal calculation of excess revenue - earnings which would accrue to a firm if it maintained prices at levels above those which the regulations allow. Firms are expected, on their own initiative, to set prices in such a way that no excess revenue exists. The Anti-Inflation Board will, however, actively monitor the pricing activities of business firms to ensure compliance and, in those cases where the Board determines excess revenue is accruing to a firm, and its own activities do not lead to



des congrès (63), de l'évaluation des emplois (64) et des taux de salaire des nouveaux emplois (65).

Cette section énonce aussi une limite de \$2,400 au montant annuel absolu d'augmentation des salaires (67).

L'annexe A est un tableau qu'il faudra utiliser pour calculer le coefficient de protection de base des groupes pour lesquels une année d'application des indicateurs a commencé avant le 14 octobre 1975 (46).

L'annexe B comprend une liste des avantages sociaux qu'il faut inclure dans le calcul des changements de la rémunération. Il comprend également une liste d'un certain nombre de catégories de dépenses relatives aux avantages sociaux qu'il faut exclure du calcul des changements de la rémunération, y compris certains paiements spéciaux à des caisses de retraite, pour des mesures d'hygiène et de sécurité et l'élimination de toute discrimination dans les régimes de prestations.

L'annexe C comprend un certain nombre d'augmentations de salaires qu'il faut exclure du calcul des changements de la rémunération. Elles englobent des augmentations en vue de résoudre les problèmes graves de recrutement (a), des mesures pour limiter les effets des changements technologiques (b) et l'élimination de la discrimination fondée sur le sexe dans les salaires (d).

remedial action it will recommend to the Administrator that formal steps be taken to alter a firm's behavior.

	Pages
Division 1 - Interpretation	1 to 6
Division 2 - Application of Part 1	7
Division 3 - General	8 to 10
Division 4 - Application	11 to 12
Division 5 - Profit Margin	13 to 18
Division 6 - Price Justification	19 to 21

Division 1 interprets the major terms used in the regulations in relation to restraining prices and profit margins. Most importantly, this division defines revenues, costs, and profits as they are to be measured for these purposes.

Division 2 specifies those business activities to which the regulations do and do not apply. Application refers only to the monitoring and investigation activities of the Board. Those areas of economic activity to which the regulations do not apply are expected to comply with them in spirit. If this does not prove to be the case, the Board is empowered to request that prices and profits not directly subject to these regulations apply only to their domestic business.

A number of general provisions dealing with such factors as frequency of price changes, seasonal prices, acceptable accounting standards, exceptions, and new products are found in Division 3.

The regulations provide for four different applications of the price and profit margin rules depending on the nature of a firm's business activity.

1. Distribution Rules
2. Unit Cost Rules
3. Product Line Net Margin Rules
4. General Net Margin Rules

Division 4 sets out the manner in which a firm selects one or more of these applications as is appropriate. Firms are first asked to segregate that part of their business which is distribution, the purchase and resale of goods, and apply the rules for distributors. Second, they segregate that part of their business for which there is a standard unit of output to which they can allocate costs and apply the unit cost rules. Third, they

Elle explicite les trois coefficients qui déterminent le taux maximal d'augmentation autorisé (45) et les méthodes de calcul du coefficient de protection de base (46), du coefficient de productivité nationale (47) et du coefficient de rajustement en fonction des pratiques salariales antérieures (48).

Le coefficient de rajustement en fonction des pratiques salariales antérieures, qui est déterminé par l'augmentation de rémunération reçue par un groupe dans le passé (48(1) a et b), détermine si un groupe sera autorisé à effectuer un rattrapage ou sera limité au cours des années successives d'application des indicateurs (48(1) c, d et e).

La section 2 énonce les méthodes de calcul du taux d'accroissement des quatre éléments de la rémunération d'une année de base (50, a) à une année d'application des indicateurs (50, b).

Le premier élément (le taux horaire moyen de rémunération pour chaque groupe) est calculé pour une année de base (51) et l'année suivante d'application des indicateurs (54). Les dépenses de l'employeur pour les avantages sociaux sont aussi calculées pour une année de base (52) et l'année d'application des indicateurs (55).

Quand les employés sont payés selon des taux aux pièces ou reçoivent d'autres formes d'intéressement direct, les paiements sont calculés pour une année de base (53) mais les gains des employés ne seront assujettis à aucune limite pendant l'année d'application des indicateurs (56(1)), sauf si le régime d'intéressement direct a été changé. On énonce dans cette même section les méthodes de calcul de l'effet des changements apportés à un régime d'intéressement direct (56(2)).

La section 3 énonce les méthodes servant à déterminer les changements apportés aux régimes d'intéressement indirect comme les régimes de participation aux bénéfices, les bonis, les régimes d'actionnariat à achat optionnel. La moyenne des paiements effectués peut être faite sur une période de cinq ans (57(1) a et b).

Les méthodes employées pour limiter le nombre d'actions qui peuvent être attribuées en vertu de régimes d'actionnariat à achat optionnel et autres sont décrites (59). Tous les paiements effectués en vertu de régimes d'intéressement indirect au cours de l'année de base (60(1)) et de l'année d'application des indicateurs (60(1)) sont inclus dans le calcul de la rémunération de chaque groupe d'employés.

La section 4 comprend des indicateurs généraux concernant les indemnités aux milles, vestimentaires et autres destinées à compenser les dépenses (61), et les gratifications comme les frais d'adhésion à des clubs, les prêts sans intérêt et les escomptes sur les achats (62).

Un certain nombre de dispositions destinées à décourager les contrevenants au règlement concernant la rémunération traitent

segregate that part of their business for which they have identifiable product lines to which they can allocate costs and apply product line net margin rules. Finally, they apply the general net margin rule to that part of their business - which may be all of it - that does not fit under the first three rules.

The regulations provide for a "two-stage test" of compliance on the part of firms. The more formal and second of these tests is an annual determination of excess revenue under each of the few possible rules.

Division 5 specifies the calculation of excess revenue for business activities subject to each of the distribution, unit cost, product line net margin, and general net margin rules.

The first level test of compliance involves price justification at any time. Division 6 contains rules which parallel those in Division 5 but focus on measuring the acceptability of prices in terms of whether they are causing or may lead to excess revenue. It is these rules which the Board will utilize in its day-to-day price review activities.

Part 2 - Guidelines for the Restraint of Professional Fees and Income.

This part of the regulations refers specifically to architects, business and management consultants, chiropractors, dentists, engineers, lawyers and notaries, medical doctors and surgeons, optometrists, public accountants, and veterinarians. Generally, these professions are asked to not change either their fees or billing practices other than to recover increased costs, including compensation increases as allowed under Part 4.

Failure to comply with this provision could lead to excess revenue which is determined in much the same manner as for business firms.

These restraints apply to groups of professionals, working for a firm, in much the same way as the compensation regulations apply to groups of executives.

Part 3 - Dividends

Restraints on dividend payments of companies subject to Part 1 and Canadian companies listed on a Canadian stock exchange are provided for in Part 3.

The basic principle of the dividend rule is that dividend rates cannot be increased above their October 13 level, but no reduction in established dividend rates will be required. One exception to these quite stringent rules is that a company may pay, in the year beginning October 14, 1975, up to 25 per cent of its after tax earnings for its last fiscal year ended before October 13, 1975.

entreprises. Ces limitations s'appliquent aux groupes de membres des professions libérales qui travaillent dans une entreprise, sensiblement de la même façon que le règlement concernant la rémunération s'applique aux groupes de cadres.

Partie 3

Dividendes

Cette partie traite de la limitation des dividendes versés par les sociétés assujetties à la partie 1 et par les sociétés canadiennes cotées à une Bourse canadienne. Le principe fondamental des règles concernant les dividendes veut que les taux des dividendes ne soient pas augmentés par rapport au niveau en vigueur le 13 octobre 1975, mais aucune diminution des taux des dividendes fixés n'est exigée. Ces règles relativement sévères comportent une exception: au cours de l'année commençant le 14 octobre 1975, une société peut payer jusqu'à 25 pour cent de ses revenus après impôt pour son dernier exercice financier terminé avant le 13 octobre 1975.

Partie 4

Rémunération

Le règlement concernant la limitation de la rémunération comporte une liste de définitions, quatre sections et trois annexes. Les nombres inscrits entre parenthèses renvoient aux numéros des articles du règlement.

L'interprétation (38 à 42) comprend les définitions d'un certain nombre de termes utilisés pour appliquer le règlement à un groupe et déterminer les périodes d'un an pour lesquelles les taux d'augmentation de la rémunération sont calculés.

Elles explicitent également les critères à utiliser pour identifier les groupes d'employés au sein d'une entreprise (39), les manières d'aborder les augmentations des heures supplémentaires travaillées (40), pour déterminer les heures de travail des groupes de cadres (41,a), pour traiter les paiements différés (41,b) et pour calculer le taux de modification de l'indice des prix à la consommation (42).

La section 1 énonce les éléments du règlement applicables à chaque groupe d'employés, les augmentations minimales et maximales (43) et les conditions dans lesquelles certaines considérations spéciales peuvent être accordées à des groupes pendant la période de transition (44).

Part 4 Compensation

The Guidelines for the Restraint of Compensation consist of a list of interpretations, four divisions and three schedules. Numbers in parentheses refer to the section numbers in the regulations.

The interpretations (38 to 42) include definitions of a number of terms used in applying the regulations for a group and determining the one-year periods over which the rates of increase in compensation are calculated.

Criteria to be used in identifying groups of employees within a firm (39), the approaches to increases in amounts of overtime worked (40), determining the working hours of groups of executives (41,a), dealing with deferred payments (41,b) and calculating the rate of change in the Consumer Price Index (42) are described.

Division 1 describes the components of the regulations to be applied to each group of employees, the minimum and maximum increases (43) and the conditions under which special consideration may be given to groups during the transitional period (44).

The three factors which determine the maximum permissible rate of increase (45) and the methods of calculating the basic protection factor (46), the national productivity factor (47) and the experience adjustment factor (48) are described.

The experience adjustment factor, which is determined by the increase in compensation received by a group in the past (48(1) a and b), determines whether a group will be permitted to catch up or be restrained in successive guideline years (48(1) c, d and e).

Division 2 describes the methods of calculating the rate of increase in the four elements of compensation from a base year (50,a) to a guideline year (50,b).

The first element, the average hourly rate of pay for each group, is calculated for a base year (51) and the following guideline year (54). The employer's expenditures on benefits are also calculated for a base year (52) and the guideline year (55).

Where employees are paid piece rates or other direct incentives, the payments are calculated for a base year (53), but no limit will be applied to employees' earnings in the guideline year (56(1)) unless the direct incentive plan is changed. The method of calculating the effect of changes in a direct incentive plan is described (56(2)).

Division 3 describes the methods for determining changes in indirect incentives such as profit sharing plans, bonuses and stock option plans. Past payments may be averaged over a five-year period (57(1)(a) and (b)).

Cette partie du règlement concerne tout particulièrement les architectes, les consultants dans le domaine de la gestion et des affaires, les chiropraticiens, les dentistes, les ingénieurs, les avocats et les notaires, les médecins et les vétérinaires. En règle générale, ces professions sont priées de ne pas modifier leurs honoraires ou leurs méthodes de facturation, sauf pour récupérer des augmentations de coût, y compris l'augmentation de rémunération admise en vertu de la partie 4. La non-observation de cette disposition pourrait produire des recettes excessives calculées sensiblement de la même manière que pour les

Indicateurs visant à limiter les revenus et les honoraires professionnels

Partie 2

La section 5 explique le calcul des recettes excessives réalisées dans les secteurs d'activités assujettis aux règles concernant la distribution, le coût unitaire, la marge nette d'une ligne de produits et aux règles générales concernant la marge nette. La première étape du test comprend la justification des prix en tout temps. La section 6 comprend des règles qui correspondent à celles de la section 5, mais elles se concentrent sur l'évaluation du caractère acceptable des prix en vue de déterminer si ces prix donnent ou peuvent donner lieu à des recettes excessives. La Commission se servira de ces règles pour analyser quotidiennement les prix.

Un "test en deux étapes" est prévu pour vérifier si les entrées prises observent le règlement. La seconde étape du test qui est la plus officielle, consiste à déterminer chaque année les recettes excessives réalisées, dans le cadre des quatre règles prévues.

La section 4 détermine comment une entreprise doit choisir un ou plusieurs modes d'application selon le cas. On demande tout d'abord aux entreprises de séparer la partie de leurs activités concernant la distribution (l'achat et la revente de marchandises) et d'appliquer les règles concernant la distribution. D'autre part, on leur demande de séparer la partie de leurs activités pour laquelle elles peuvent affecter les coûts à une unité de production normalisée et d'appliquer les règles concernant les coûts unitaires. Troisiquement, les entreprises doivent séparer la partie de leurs activités pour laquelle elles peuvent affecter les coûts à des lignes de produits identifiées, et appliquer les règles concernant la marge nette d'une ligne de produits. Enfin, elles appliqueront les règles générales concernant la marge nette à la partie de leurs activités (pouvant comprendre l'ensemble de leurs activités) qui ne peut être assujettie aux trois premières règles.

Methods of limiting the number of shares which may be allocated under stock option and similar plans are described (59). Any indirect incentive payments in the base year (60(1)) and the guideline year (60(2)) are included in calculating the compensation of each group of employees.

Division 4 consists of general guidelines which deal with mileage, clothing and other allowances to offset expenses (61) and perquisites such as club memberships, interest-free loans and discounts on purchases (62).

A number of provisions to discourage actions to circumvent the regulations on compensation deal with conventions (63), evaluation of jobs (64) and rates to be paid for new jobs (65).

A limit of \$2,400 on the absolute annual amount by which salary ranges may be increased is also set out in this division (67).

Schedule A is a table to be used in calculating the basic protection factor for groups where a guideline year started prior to October 14, 1975, (46).

Schedule B includes a list of benefits to be included in calculating changes in compensation. A number of kinds of benefit expenditures which are to be excluded from the calculation of changes in compensation are listed, including certain special payments to pension funds, health and safety measures and the elimination of discrimination in benefit plans.

Schedule C consists of a number of kinds of increases in pay which are to be excluded in calculating changes in compensation. They include increases to meet severe recruiting problems (a), measures to reduce the effects of technological change (b) and the elimination of sex discrimination in pay (d).

déterminera qu'une entreprise perçoit des recettes excessives et que ses activités ne remédient pas à la situation, elle recommandera au Directeur de prendre des mesures officielles pour changer le comportement de l'entreprise.

La partie 1 se compose de six sections

Pages	
Section 1 - Interprétation	1 à 6
Section 2 - Application de la Partie 1	7
Section 3 - Généralités	8 à 10
Section 4 - Application	11 à 12
Section 5 - Marges bénéficiaires	13 à 18
Section 6 - Justification des prix	19 à 21

La section 1 explique les principaux termes employés dans le règlement à propos de la limitation des prix et des marges bénéficiaires. Cette section donne tout particulièrement une définition des recettes, des coûts et des bénéfices qui doivent être évalués à cette fin.

La section 2 précise les activités auxquelles ce règlement s'applique ou ne s'applique pas. L'application comprend uniquement les contrôles et enquêtes effectués par la Commission. Les secteurs de l'activité économique qui ne sont pas assujettis au règlement devraient se conformer à l'esprit de ce règlement. S'il n'en est pas ainsi, la Commission a les pouvoirs d'exiger que les prix et les bénéfices non assujettis directement à ce règlement le deviennent officiellement. Les entreprises devraient noter que ce règlement s'applique uniquement à leurs activités à l'intérieur du Canada.

La section 3 donne un certain nombre de dispositions générales concernant la fréquence des changements de prix, les prix saisonniers, les normes comptables acceptables, les exceptions et les nouveaux produits.

Le règlement prévoit quatre manières différentes d'appliquer les règles concernant les prix et les marges bénéficiaires selon la nature des activités d'une entreprise.

1. Règles concernant la distribution
2. Règles concernant les coûts unitaires
3. Règles concernant la marge nette d'une ligne de produits
4. Règles générales concernant la marge nette

Guide du règlement Lutte contre l'inflation

Les Indicateurs anti-inflation sont établis par le Gouvernement du Canada en vertu des pouvoirs qui lui sont conférés par l'article 3 de la Loi anti-inflation. Cette loi a institué officiellement la Commission de lutte contre l'inflation, organisme gouvernemental indépendant qui est chargé de veiller à l'observation du règlement. Lorsque ce dernier n'est pas observé, la Commission a les pouvoirs de soumettre les cas au Directeur qui peut ordonner de faire observer le règlement. Ce règlement se divise en quatre Parties, dont chacune contient des règles limitatives précises concernant une catégorie particulière de revenu.

Pages

Partie 1 - Prix et bénéfices	1 à 25
Partie 2 - Honoraires et revenus professionnels	28 à 32
Partie 3 - Dividendes	33 à 36
Partie 4 - Rémunération	37 à 60

Ces limitations énoncées dans chaque partie développent les principes généraux contenus dans le Livre blanc du Gouvernement intitulé "Offensive contre l'inflation". Toutes les règles limitatives prescrivent un profil de comportement acceptable pendant la période d'observation (commençant généralement le 14 octobre 1975) qui a trait au comportement pendant la période de base (commençant généralement avant le 14 octobre 1975).

Partie 1 - Règlement concernant la limitation des prix et des marges bénéficiaires

Cette partie du règlement concerne les prix et les bénéfices en général. L'élément essentiel du règlement concernant les prix et les bénéfices est le calcul officiel des recettes excessives (gains qui revendraient à une entreprise si elle maintenait ses prix à des niveaux supérieurs à ceux autorisés par le règlement). Les entreprises doivent, de leur propre initiative, fixer leurs prix de manière à éviter les recettes excessives. Cependant, la Commission de lutte contre l'inflation contrôlera activement les prix pratiqués par les entreprises pour veiller à l'observation du règlement, et dans les cas où la Commission

Anti-Inflation Act Regulations

Regulations Establishing Guidelines Under the Anti-Inflation Act

Short Title

1. These Guidelines may be cited as the Anti-Inflation Guidelines.

Interpretation

2. In these Guidelines, "Act" means the Anti-Inflation Act.

Part 1

Guidelines for the Restraint of Prices and Profit Margins

Division 1

Interpretation

3. In this Part,

"allowable costs" means that portion of the outlays and expenses of a supplier that can reasonably be regarded as having been made or incurred for the purpose of earning adjusted operating profits but does not include

- (a) the amount, if any, by which an outlay made or expense incurred by the supplier for the acquisition of a product from a person with whom he does not deal at arm's length, within the meaning of section 251 of the Income Tax Act, exceeds the fair market value of the product at the time it was so acquired,
- (b) the amount or value of a dividend or patronage dividend declared or paid by the supplier,
- (c) a loss on the sale or disposition of a capital asset,



-
- (d) the portion of any amount that should be shown on the financial statements of the supplier as a prior period adjustment that is specifically identified with or directly related to transactions or economic events that occurred prior to the base period or prior to the compliance period, as the case may be,
 - (e) any loss, provision for loss, outlay or expense that should be shown on the financial statements of the supplier as an extraordinary item and that results from occurrences
 - (i) the underlying nature of which are not typical of the normal business activities of the supplier,
 - (ii) that are not expected to occur regularly over a period of years, and
 - (iii) that are not considered as recurring factors in any evaluation of the normal business activities of the supplier,
 - (f) the amount of any outlay or expense made or incurred in respect of a transaction or operation that, if taken into account in computing the amount of allowable costs, would unduly or artificially increase or decrease those allowable costs,
 - (g) subject to subsection 8(4), the amount by which the restricted expenses of the supplier incurred during a compliance period exceed an amount computed by multiplying his restricted expenses during the base period by the result obtained when his gross revenue from operations for the compliance period is divided by his gross revenue from operations for the base period,
 - (h) income taxes other than those in respect of natural resources, including penalties and interest thereon or
 - (i) compensation in excess of that permitted by Part 4, unless the excess compensation has been held to be justified pursuant to the Act;

"base period", in respect of a part of a supplier's business to which

- (a) section 15 or 16 applies, means
 - (i) the last completed fiscal period of the supplier prior to October 14, 1975, that includes 183 days or more, or
 - (ii) where the supplier has not had a completed fiscal period of 183 days or more prior to October 14, 1975 and he is a supplier other than a supplier

- a) paiements relatifs à une augmentation de la rémunération d'un emploi ou poste lorsque
- (1) le poste a été vacant, ou a connu un taux de vacance d'au moins vingt pour cent pendant une période de trois mois ou plus,
- (11) l'employeur s'est efforcé de pourvoir au poste ou à l'emploi, et
- (111) on peut raisonnablement escompter recruter et garder des employés qualifiés à des taux de traitement ou de salaire plus élevés;
- b) paiements relatifs à la rémunération d'un employé pendant une période où ce dernier suit un programme de formation devant lui permettre de s'adapter à l'évolution des techniques, y compris tout paiement ayant pour effet de maintenir le taux de traitement ou de salaire d'un employé affecté à un poste moins bien rémunéré à la suite de changement technique;
- c) paiements relatifs à une augmentation de la rémunération en reconnaissance des économies réalisées par un employeur par suite de la conclusion d'accords visant à réduire ou à supprimer des pratiques de travail restrictives;
- d) paiements relatifs à une augmentation de la rémunération d'un employé résultant de l'élimination des différences dans le taux de rémunération fondées sur le sexe des employés; et
- e) paiements relatifs à une rémunération sous forme d'une augmentation du salaire d'un employé participant à un programme d'apprentissage d'une durée déterminée, pour lequel sont établies des normes de formation et devant mener à la certification des aptitudes des participants.

referred to in subsection 8(1), the first fiscal period of the supplier that includes 183 days or more,

(b) section 17 or 18 applies, means

- (i) the last five completed fiscal periods of the supplier prior to October 14, 1975, each of which includes 183 days or more,
- (ii) where the supplier has not completed five fiscal periods each of which includes 183 days or more prior to October 14, 1975 but has completed one or more such fiscal periods, those fiscal periods, or
- (iii) where the supplier has not had a completed fiscal period of 183 days or more prior to October 14, 1975 and he is a supplier other than a supplier referred to in subsection 8(1), the first fiscal period of the supplier that includes 183 days or more;

"base price", in respect of a product, means,

- (a) where the business of a supplier or his predecessor was carried on on or before October 13, 1975, the product price in effect on that date or, where the supplier can establish that the price in effect on that date was not typical, such other price that he or his predecessor charged for that product during the preceding 30 day period, that is typical,
- (b) where the quantity at a unit price or the quality of a product being supplied by a supplier or his predecessor on October 13, 1975 has changed since that date, the product price in effect on that date that was his product price for the most similar quantity at a unit price or quality, adjusted only to reflect the changed quantity or quality,
- (c) where the product concerned was not being supplied by a supplier or his predecessor on October 13, 1975, but a similar product was being supplied by him or his predecessor on that date, the product price in effect on that date that was the product price for that similar product,
- (d) where the product concerned was not being supplied by a supplier or his predecessor on October 13, 1975, and no similar product was being supplied by him or his predecessor on that date, the price fixed by the supplier that is not higher than the highest price charged for a similar product by any other supplier in the same market under circumstances similar to those of the supplier first-mentioned, or

- (VI) aux employés d'un groupe au moment du licenciement,
- (VII) pour se conformer aux modifications apportées à la législation applicable concernant les normes de travail, sauf les modifications réduisant les heures normales de travail ou le travail lui-même, ou augmentant le salaire minimum,
- (VIII) pour éliminer les différences entre les avantages fondés sur le sexe, l'état matrimonial ou l'âge des employés, et
- n) les paiements faits par un employeur au titre d'avantages auxquels il est difficile d'attribuer une valeur monétaire, y compris les installations matérielles de loisirs, de restauration ou d'exploitation de caisses de crédit.

-
- (e) in any other case, such product price as is appropriate, fair and reasonable having regard to the supplier's allowable costs that are attributable to the product concerned,

and for the purposes of this definition, "predecessor" means the person from whom the supplier acquired the business;

"compliance period" in respect of

- (a) a supplier whose base period is determined under subparagraph (a)(i) or (b)(i) or (ii) of the definition "base period", means his fiscal period that includes October 14, 1975, and each fiscal period thereafter of the supplier,
- (b) a supplier whose base period is determined under subparagraph (a)(ii) or (b)(iii) of the definition "base period" means his fiscal period immediately following his base period and each fiscal period thereafter of the supplier, and
- (c) a supplier referred to in subsection 8(1), means his first fiscal period or his fiscal period that includes October 14, 1975, whichever is later, and each fiscal period thereafter of the supplier;

"construction industry" means a business in Canada that is engaged in

- (a) the construction, erection or alteration of buildings or other structures, whether residential, commercial, industrial or otherwise,
- (b) the construction or repair of bridges, dams, docks, canals, roadways, ramps, runways and similar works.
- (c) the installation of sewers, watermains, pipelines, streetlighting and similar public works,
- (d) excavation in respect of anything referred to in paragraphs (a) to (c), or
- (e) providing services on a sub-contract basis in respect of anything referred to in paragraphs (a) to (d),

but does not include the fabrication of travel trailers or mobile homes;

"cost of goods sold" means the remainder obtained when the value of the closing inventory is subtracted from the value of the opening inventory plus the laid down cost of the product purchased;

- (1) Les paiements spéciaux effectués en vertu d'un régime ou d'un fonds de pension aux fins
- (1) de liquider un déficit actuariel courant, défini à l'alinéa (2) e) du Règlement sur les normes des prestations de pension,
- (11) de liquider un déficit actuariel initial, défini à l'alinéa (1) g) du Règlement sur les normes des prestations de pension, subis avant le 14 octobre 1975, ou
- (111) d'augmenter les prestations accumulées en vertu d'un régime de pension à un niveau qui ne dépasse pas la valeur qu'atteindraient aujourd'hui les prestations accumulées en vertu du régime si elles étaient calculées en multipliant
- (A) le nombre d'années de service d'un employé donnant droit à pension, n'excédant pas trente-cinq, divisé par cinquante,
- par
- (B) le traitement ou salaire annuel moyen de l'employé pendant toute période de six années consécutives durant laquelle l'employé a reçu le traitement ou salaire le plus élevé,
- (m) Les paiements faits par un employeur
- (1) au titre de mesures prises dans pour remédier aux conséquences défavorables qu'ont pour les employés les changements techniques, y compris les frais de formation et de mutation et les indemnités excédentaires;
- (11) pour mettre en vigueur les procédés et les techniques visant à réduire les dangers d'accidents auxquels s'exposent les employés et à protéger la santé de ces derniers, y compris la fourniture de matériel de sécurité,
- (111) en vertu d'un régime récompensant les suggestions et les initiatives en matière de sécurité,
- (iv) en vertu d'un programme d'aide à l'éducation des employés,
- (v) pour maintenir les avantages accordés en vertu d'un régime d'avantages aux employés au cours d'une année d'application des indicateurs au niveau des avantages offerts pendant l'année de base en vertu du régime lorsque celui-ci n'a pas été modifié de façon à augmenter le niveau des avantages,

"distributor" means a supplier whose trade or business is purchasing a product and, without substantially changing the form thereof, reselling it to others, and without limiting the generality of the foregoing, includes a supplier who is commonly known as a jobber, wholesaler or retailer;

"fiscal period" means a period that is a fiscal period within the meaning assigned to that phrase by subsection 248(1) of the Income Tax Act;

"gross profit" means the remainder obtained when the value of the opening inventory plus the laid down cost of the product purchased is subtracted from the sum of gross revenue from operations and the value of the closing inventory;

"gross revenue from operations" means the gross proceeds of a supplier derived from the supply of products in the normal course of his business, including, in the case of products supplied to a person with whom the supplier does not deal at arm's length, within the meaning of subsection 251(1) of the Income Tax Act, the amount, if any, by which the fair market value of those products exceeds the amount billed for them, less returns, allowances, quantity discounts, trade discounts, patronage dividends paid to customers and sales and excise taxes, but does not include

- (a) interest, except interest earned in the normal course of business,
- (b) dividends, or
- (c) the portion of any amount that should be shown on the financial statements of the supplier as a prior period adjustment that is specifically identified with or directly related to transactions or economic events that occurred prior to the base period or prior to the compliance period, as the case may be;

"mark-on", in respect of a product sold by a supplier, means the amount added by the supplier to the laid down cost to him of the product to determine the initial price at which the product will be offered for sale plus any subsequent net increases in the price at which the product is offered for sale, irrespective of any subsequent net decreases in the price at which the product is offered for sale to the extent that they reduce the price below that initial price, and "mark-on rate" means the ratio of the mark-on in respect of a product to the laid down cost to the supplier of that product;

"product" includes a service;

"product line" means an aggregation of similar products;

"restricted expenses" means

Aux fins de l'article 49, "avantage" signifie

- a) la rémunération d'un temps chôme, y compris les congés annuels, statutaires et autres, les congés de maladie, les délais pour voyage, les périodes de nettoyage, les périodes de repos, les congés pour motifs personnels, la rémunération sous forme de primes, y compris les heures supplémentaires, les indemnités pour le travail par équipe, les indemnités de rappel, les primes de disponibilité, et les primes pour travaux dangereux ou désagréables,
- b) un paiement fait par un employeur relativement aux cotisations que doit payer un employé conformément à un régime d'hospitalisation et d'assurance médicale, un régime privé d'assurance maladie, un régime de compensation en cas de maladie, un régime d'invalidité temporaire et un régime d'assurance collective sur la vie,
- c) les paiements éventuels versés par l'employeur à l'employé au lieu de paiements ou de contributions payables en vertu d'un des régimes du type mentionné à l'alinéa c),
- d) les paiements effectués en vertu d'un régime complet-mentaire de prestations de chômage ou d'un régime semblable de maintien du revenu,
- e) les prestations versées en vertu d'un régime de pension de retraite, d'un régime de pension ou d'un autre régime de prestations de retraite y compris un régime de participation différée aux bénéfices au sens du paragraphe 147(1) de la Loi de l'impôt sur le revenu,
- f) les autres formes de rémunération généralement classifiées comme des avantages,
- g) toutefois, pour plus de certitude, "avantage" ne comprend pas
 - h) le traitement et le salaire,
 - i) l'indemnité de vie-chère,
 - j) les paiements effectués en vertu d'un régime d'intéressement direct ou indirect,
 - k) les prestations versées en vertu du Régime de pensions du Canada, du Régime de rentes du Québec, de la Loi sur l'assurance-chômage et d'une loi régissant les indemnités pour accident du travail,

-
- (a) advertising, promotion and public relations expenses,
 - (b) plant and office re-arrangement, moving, landscaping and decorating expenses,
 - (c) research, development and similar expenses,
 - (d) management fees, including administration fees, technical assistance charges and accounting service fees, paid to any person, except
 - (i) any such fee paid for a specific service to a person whose ordinary business is supplying such service for fees, and
 - (ii) any portion of such fee that is a specific expense incurred by a person performing a specific service for the benefit of the person by whom the fee is paid,
 - (e) charitable donations, and
 - (f) educational, convention, training and retraining expenses;

"target margin factor" means the quotient obtained when the target net margin percentage for a supplier's business or part thereof is divided by 100 per cent minus that target net margin percentage;

"target net margin percentage" means, in respect of a supplier's business or part thereof, 95% of the percentage that the adjusted operating profits of the business or part thereof for the base period is of the gross revenue from operations from the business or part thereof for the base period.

Colonne I	Colonne II	Colonne I	Colonne II
Année d'application	Facteur de protection	Année d'application	Facteur de protection
des Indicateurs	de base	des Indicateurs	de base
commençant	(%)	commençant	(%)
Janvier 1974	12.11	Janvier 1975	9.95
Février 1974	11.82	Février 1975	9.83
Mars 1974	11.29	Mars 1975	9.96
Avril 1974	11.04	Avril 1975	10.09
Mai 1974	10.13	Mai 1975	9.90
Juin 1974	10.32	Juin 1975	9.00
Juillet 1974	11.04	Juillet 1975	8.21
Août 1974	11.09	Août 1975	8.00
Septembre 1974	10.63	Septembre 1975	8.29
Octobre 1974	10.61	Octobre 1975	8.00
Novembre 1974	10.13	Novembre 1975	8.00
Décembre 1974	9.74	Décembre 1975	8.00

Division 2

Application of Part 1

4. (1) Subject to subsection (2), this Part applies to a supplier referred to in subparagraphs 3(2)(a)(i), (ii) and (iv) of the Act and to a supplier declared by an order under subparagraph 3(2)(a)(v) of the Act to be of strategic importance to the containment and reduction of inflation in Canada.

(2) This Part does not apply to

- (a) the sale of unprocessed agricultural food or feed products by the original producer thereof;
- (b) the sale of unprocessed fish and fish products by a fisherman;
- (c) the portion of a supplier's business that is the rental of real property;
- (d) a supplier's branch operation outside Canada;
- (e) sales to which an anti-inflation levy or supplementary anti-inflation levy, imposed by an Act of the first session of the 30th Parliament of Canada, applies;
- (f) a transaction in a product the price of which is controlled or would be controlled if the product entered into interprovincial or international trade under Part II or III of the Petroleum Administration Act;
- (g) a supplier to whom Part II applies; or
- (h) that part of the adjusted operating profits of a supplier that would not, except by virtue of the operation of subparagraph 3(2)(a)(iv) or (v) of the Act, be otherwise subject to this Part that arises from a construction industry contract entered into as a result of a bona fide- bid or tender competition in which at least two suppliers who were at arm's length, within the meaning of section 251 of the Income Tax Act, submitted secret bids or tenders.

63. Le total des frais engagés par un employeur dans une année d'application des indicateurs pour organiser des cours de formation, des réunions ou des congrès pour la promotion des ventes, ou pour y faire participer ses employés, ne doit pas excéder le total des frais de cette nature engagés dans l'année de base d'un montant qui donne un pourcentage d'augmentation supérieur au facteur de protection de base pour cette année d'application des indicateurs.
64. Il est interdit à un employeur, dans une année d'application des indicateurs, de modifier l'évaluation ou la classification de plus des postes ou d'emplois que pendant l'année de base, sauf si ces modifications résultent de la révision d'un régime existant ou de la mise en oeuvre d'un nouveau régime relatif à l'évaluation.
65. Dans les cas où un nouveau groupe d'employés a été constitué le 14 octobre 1975 ou après cette date, le taux de rémunération des employés faisant partie de ce groupe ne doit pas être supérieur à celui de leurs pendants dans le marché du travail.
66. Il est interdit à un employeur d'augmenter la rémunération d'un employé visé par un régime de rémunération en vigueur le 14 octobre 1975, sauf en conformité d'une disposition qui faisait partie de ce régime de rémunération à cette date.
67. Lorsque le traitement ou le salaire afférent à un poste ou à un emploi est établi selon une échelle de taux, il est interdit d'augmenter de plus de deux mille quatre cents dollars, dans toute année d'application des indicateurs, le traitement ou le salaire correspondant à chaque échelon.

Division 3

General

5. (1) Subject to this Part, a supplier shall not, more frequently than once every 90 days, increase a price charged for a product in that portion of his business where he is not acting as a distributor unless he can, pursuant to the Act, justify the increase on the basis that it is necessary due to the volatile nature of his cost inputs.

(2) Notwithstanding subsection (1), a supplier need not wait ninety days to implement his first price increase following October 13, 1975.

(3) Notwithstanding subsections (1) and (2) but subject to Division 5, where the seasonal prices of a product of a supplier show a large or otherwise distinct fluctuation at a specific, identifiable point in time and the fluctuation is the result of an established practice of the supplier that has taken place in each of the years in his base period, he may increase the price for the product at a time that corresponds with the time of the seasonal increase in the immediately preceding year.

(4) A supplier who has increased a price under subsection (3) shall decrease the price at the same date or identifiable point in time as the price was decreased in the immediately preceding year.

(5) Where the base price of a product of a supplier is a seasonal price referred to in subsection (3), the supplier shall decrease his base price at the same date or identifiable point in time and by the same amount as the price was decreased in the immediately preceding year.

6. Where a decrease in the quality of a product sold by a supplier results in a decrease in the cost of that product to the supplier, the supplier shall reduce the selling price of that product by an equivalent amount.

7. (1) Except as otherwise provided by this Part, all computations, calculations and determinations under this Part in respect of a supplier shall be made using financial data that is the result of the consistent application of the accounting principles and practices used in the preparation of his financial statement for

(a) his last completed fiscal period of more than 182 days prior to October 14, 1975, or

(b) his first fiscal period that includes 183 days or more,

whichever is later.

Indicateurs généraux

61. Lorsque, au cours d'une année de base, un employeur a, en totalité ou en partie, remboursé les employés d'un groupe des frais de déplacement, d'habillement, de subsistance ou autres frais semblables qu'ils ont engagés dans l'exécution de leurs fonctions, il est interdit à l'employeur, pendant l'année d'application des indicateurs suivant l'année de base, d'augmenter le taux des indemnités accordées relativement à ces frais pendant l'année de base, d'un montant qui donnerait un pourcentage annuel d'augmentation excédant
- a) le facteur de protection de base pour l'année d'application des indicateurs; ou
- b) le pourcentage réel d'augmentation, pour l'année, des frais engagés par l'employé pendant celle-ci,
- selon celui de ces montants qui est le plus élevé.
62. (1) Aux fins du paragraphe (2) et de l'article 63, "gratification" désigne tout émoulement relatif à un poste ou à un emploi qui n'est pas normalement considéré comme faisant partie de la rémunération attachée à ce poste ou à cet emploi, y compris
- a) l'usage d'une automobile;
- b) l'affiliation à un club récréatif ou autre;
- c) une résidence subventionnée;
- d) un prêt sans intérêt ou à faible taux d'intérêt;
- e) une carte permettant de voyager gratuitement ou à un taux réduit;
- f) un rabais sur l'achat de marchandises; ou
- g) une gratification saisonnière ou autre cadeau.
- (2) A compter du 14 octobre 1975, il est interdit à un employeur, relativement à un emploi ou à un poste,
- a) d'accorder une gratification qui n'était pas accordée avant cette date; ou
- b) de continuer à accorder une gratification, si ce n'est en suivant les règles et pratiques relatives à son octroi, à sa quotité, à sa nature et aux conditions de son attribution, en vigueur à cette date ou par le passé.

(2) If a supplier's financial statements for the fiscal period described in paragraph (1)(a) or (b), whichever is applicable, were not prepared in accordance with generally accepted accounting principles, such changes shall, for the purposes of this Part, be made in the accounting principles and practices as are necessary to conform them to generally accepted accounting principles and all computations, calculations and determinations shall be made in accordance with those amended principles and practices.

8. (1) Where a supplier has not had one completed fiscal period of 183 days or more before October 14, 1975, and the supplier may reasonably be regarded as being the continuation of another supplier in a new form, or as having been formed as a result of the subdivision of another supplier or the merger of two or more suppliers, the adjusted operating profits of the supplier for the base period, the allowable costs of the supplier for the base period, any subdivision of either of those numbers and any other number relating to the base period that is required for the computations in respect of the supplier under this Part shall be such numbers as are reasonable, having regard to all of the circumstances of the continuation, subdivision or merger, as the case may be, and the history or histories of the other supplier or suppliers.

- (2) Where the allowable costs of a supplier that are allocated to
 - (a) a part of his business to which section 15 or 18 applies,
 - (b) an individual product to which the supplier allocates costs for the purposes of section 16, or
 - (c) a particular product line to which the supplier allocates costs for the purposes of section 17

for a fiscal period in the base period exceed the gross revenue from operations from that part of his business, that product or that product line, as the case may be, for that fiscal period, his gross revenue from operations from each such part, product or product line for each such fiscal period shall be deemed to be equal to the amount of the related so allocated costs.

(3) Where, for purposes of Division 5 and 6, the business of a supplier is divided into two more parts, the full amount of the supplier's allowable costs, cost of goods sold, gross revenue from operations and any other number that is either included or deducted in the computation of his adjusted operating profits shall be allocated in a reasonable manner among the parts to which it relates.

(4) Where a supplier commences to supply a new product, or commences a new business or some other significant condition affecting the supplier changes, and the nature of the change is such that it is reasonable to expect that, in the circumstances,

Taux horaire moyen des régimes d'intéressement indirect

60. (1) Aux fins de l'alinéa 50a), le taux horaire moyen des régimes d'intéressement indirect d'un groupe pour une année de base se calcule de la façon suivante:

a) établir le total des sommes versées aux employés du groupe et de la valeur de la rémunération touchée par eux en vertu de tout régime d'intéressement indirect pendant la période d'intéressement de base; et

b) diviser le montant obtenu à l'alinéa a) par le total des heures normales ou régulières de travail pour lesquelles tous les employés faisant partie du groupe ont été payés pendant la période d'intéressement de base, le quotient étant le taux horaire moyen des régimes d'intéressement indirect pour l'année de base.

(2) Aux fins de l'alinéa 50b), le taux horaire moyen des régimes d'intéressement indirect d'un groupe pour une année d'application des indicateurs se calcule de la façon suivante:

a) établir le total des sommes versées aux employés du groupe et de la valeur de la rémunération touchée par eux en vertu de tout régime d'intéressement indirect pendant l'année d'application des indicateurs; et

b) diviser le montant obtenu à l'alinéa a) par le total des heures normales ou régulières de travail pour lesquelles tous les employés faisant partie du groupe ont été payés pendant l'année de base, le quotient étant le taux horaire moyen des régimes d'intéressement indirect pour l'année d'application des indicateurs.

there would be an increase in the ratio of the restricted expenses incurred by the supplier to his gross revenue from operations, the amount excluded from allowable costs under paragraph (g) of the definition "allowable costs" shall be reduced by the amount of increase in the ratio of restricted expenses that may reasonably be attributed to the significant change in conditions.

(5) Where a product referred to in paragraph 4(1)(f) is not sold by a supplier who owned it at that stage of production but is further processed or transported by the supplier, the price of the product prescribed under the Petroleum Administration Act shall, for the purposes of computing the supplier's allowable costs, be substituted for the amount that would otherwise have been the cost to the supplier of the product at that stage of production.

9. Where a supplier has apparent excess revenue under sections 15, 16, 17 and 18 or any of those sections for any compliance period, his excess revenue referred to in subsection 20(2) of the Act for that period shall be the amount, if any, by which the aggregate of his apparent excess revenues under sections 15, 16, 17 and 18 exceed the aggregate of the amounts of excess revenue for that period that the supplier can establish to be the result of

- (a) a transaction that occurred before October 14, 1975;
- (b) unusual productivity gains resulting from the activities of the supplier;
- (c) favourable cost developments that could not reasonably have been foreseen by the supplier; or
- (d) the continuation of an increase in the adjusted operating profit per unit of that part of his business to which section 16 applies that had occurred before October 14, 1975.

d'application des indicateurs, au titre de l'exercice, au cours de cette année, d'une option d'achat d'actions auxquelles il avait droit avant le 14 octobre 1975, sous un régime d'intérèssement indirect.

(2) Aux fins de la présente section, lorsqu'en vertu d'un régime d'intérèssement indirect, un employé acquiert des actions, pendant une année d'application des indicateurs, sans rien déboursier ou à un prix inférieur à la valeur marchande des actions, le montant qui doit être inclus dans la rémunération de l'employé pour cette année d'application des indicateurs, en ce qui concerne des actions, est,

- a) lorsque l'employé acquiert les actions sans rien déboursier, leur valeur marchande; ou
- b) lorsqu'il acquiert les actions à un prix inférieur à leur valeur marchande, la différence entre leur valeur marchande et ce prix

multipliée par le nombre d'actions acquises.

(3) Aux fins de la présente section, lorsqu'un employé a le droit d'acquérir des actions en vertu d'un régime d'intérèssement indirect, il est censé avoir acquis les actions au jour où ce droit est né.

59. Lorsqu'un régime d'intérèssement indirect prévoit l'acquisition d'actions par un employé, ou lorsqu'un tel régime prévoit qu'un employé est censé avoir acquis des actions, le quotient de la valeur marchande des actions qu'un employé peut acquérir, ou est censé avoir acquis au cours d'une année d'application des indicateurs,

par

- b) le traitement ou salaire payé à l'employé au cours de l'année d'application des indicateurs

ne doit pas dépasser le quotient

- c) de la valeur marchande des actions que l'employé a acquises ou est censé avoir acquises pendant la dernière année précédant l'année d'application des indicateurs au cours de laquelle l'employé a acquis ou était censé avoir acquis les actions,

par

- d) le traitement ou salaire payé à l'employé pendant l'année en question.

Division 4

Application of Price and Profit Margin Guidelines

10. (1) Subject to subsection (2) and section 12,
- (a) section 15 applies to that part of a supplier's business in which he acts as a distributor;
 - (b) section 16 applies to that part of a supplier's business
 - (i) in which he is not acting as a distributor, and
 - (ii) in respect of which he can allocate costs to individual products for the base period;
 - (c) section 17 applies to that part of a supplier's business
 - (i) in which he is not acting as a distributor,
 - (ii) in respect of which he cannot allocate costs to individual products for the base period, and
 - (iii) in respect of which he can allocate costs to product lines for the base period; and
 - (d) section 18 applies to the remainder of a supplier's business.
- (2) If, in a compliance period, a supplier derives not more than the lesser of
- (a) 10% of his gross revenue from operations, or
 - (b) \$5 million gross revenue from operations,
- from that part of his business to which section 15, 16 or 17 would otherwise apply, he may if he so chooses have section 18 apply to that part of his business for that compliance period.
- (3) Notwithstanding paragraphs (1)(a) and (b), section 17 applies to
- (a) that part of a supplier's business that is the manufacture, fabrication or assembly of industrial machinery, equipment, aircraft and other like commodities under contracts that normally take more than a year to complete, and
 - (b) that part of a supplier's business that is construction industry, other than the construction of residential housing,

as though each such part were a particular product line.

Régimes d'intéressement indirectInterprétation

57. (1) Dans la présente section,

"action" désigne une action du capital-actions d'une corporation,
 "période de base du régime d'intéressement" désigne, en ce qui
 concerne une année d'application des indicateurs,

a) les cinq exercices financiers complétés d'un employeur,
 précédant le premier jour de l'année d'application des
 indicateurs, ou

b) lorsqu'un régime d'intéressement indirect a été en
 vigueur pendant moins de cinq exercices financiers
 complétés précédant le premier jour de l'année
 d'application des indicateurs, la période d'application
 du dit régime précédant immédiatement l'année d'appli-
 cation des indicateurs;

"régime d'intéressement indirect" désigne un régime en vertu
 duquel la rémunération d'un employé

a) est calculée en fonction du rendement ou de la
 rentabilité de l'employeur,

b) est calculée en fonction du rendement d'un employé, ou
 des fonctions ou poste d'un employé, ou

c) est versée, intégralement ou partiellement, sous forme
 d'actions, ou sous forme d'option ou de droit d'achat
 sur ces actions,

et s'entend également d'un régime de participation aux bénéfices,
 d'un régime de gratifications, d'un régime de primes de rende-
 ment, d'un régime d'achat d'actions à contribution patronale,
 d'un régime d'option d'achat, d'un régime d'attribution d'actions
 fictives, d'un régime de réévaluation d'actions et de toute
 entente en vertu de laquelle certains versements dépendent de la
 réalisation d'objectifs fixés à l'avance, mais ne comprend pas
 les régimes de participation différée aux bénéfices au sens du
 paragraphe 147(1) de la Loi de l'impôt sur le revenu;

"valeur marchande" d'une action acquise ou censée avoir été
 acquise par un employé en vertu d'un régime d'intéressement
 indirect, désigne la valeur marchande de cette action au jour de
 son acquisition réelle ou présumée par l'employé;

58. (1) Aux fins de la présente section, le terme rémunération
 ne vise pas un montant versé à un employé pendant une année

11. Where the compliance by a supplier with this Part is being measured during a compliance period and his financial statements for the period are not up to date or are otherwise not available, his compliance shall be measured

- (a) in respect of the part of his business to which section 15 applies, under section 21;
- (b) in respect of the part of his business to which section 16 applies, under section 22;
- (c) in respect of the part of his business to which section 17 applies, under section 23; and
- (d) in respect of the part of his business to which section 18 applies, under section 24.

12. Where a supplier has allowable costs such as selling, administrative or financial costs that, due to their nature, are not customarily allocated to a product or product line, and in all other respects he is a supplier described in paragraph 10(1)(b) or (c), as the case may be, such costs shall be allocated to individual products or to particular product lines, as the case may be, for the base period on a reasonable basis and the same basis shall be used in all computations respecting that supplier under this Part.

régulières de travail pour lesquelles tous les employés du groupe ont été rémunérés au cours de l'année de base.

Taux horaire moyen des paiements d'intéressement direct d'une année d'application des indicateurs

56. (1) Le taux horaire moyen des paiements d'intéressement direct applicable à un groupe pendant une année d'application des indicateurs est le même que le taux horaire moyen des paiements d'intéressement direct calculé pour l'année de base conformément à l'article 53, si aucun régime d'intéressement direct applicable aux employés du groupe le dernier jour de l'année de base ne subit de modification influant sur les paiements faits en vertu de ce régime pendant l'année d'application des indicateurs.

(2) Lorsqu'une modification du régime d'intéressement direct applicable aux employés du groupe, le dernier jour de l'année de base, influe sur les paiements effectués en vertu de ce régime pendant l'année d'application des indicateurs, le taux horaire moyen des paiements d'intéressement direct, applicable au groupe pour ladite année d'application des indicateurs, se calcule comme suit:

a) calculer le montant total des paiements effectués en vertu du régime au cours de l'année d'application des indicateurs, en appliquant les dispositions du régime en vigueur le dernier jour de l'année en question

(1) aux unités de rendement, ou au volume ou valeur des ventes, des employés du groupe pendant l'année de base, et

(11) à toute autre variable prévue par le régime pour le calcul du montant des paiements faits aux employés au cours de l'année de base; et

b) diviser le résultat obtenu à l'alinéa a) par le total des heures normales ou régulières de travail pour lesquelles tous les employés du groupe ont été rémunérés au cours de l'année de base.

Division 5

Profit Margin Guidelines

13. (1) Where, during a compliance period, a supplier commences to supply, in a part of his business in which he is not acting as a distributor, an individual product that he did not supply during the base period,

- (a) if he did, in that part of his business, supply a similar product in the base period to which he can allocate costs for the purposes of paragraph 10(1)(b), he shall
 - (i) treat the new product as an individual product pursuant to section 16 and his adjusted operating profits per unit of the new product in the base period shall be deemed to be such amount as is reasonable having regard to the differences between the two products and his adjusted operating profits per unit of the similar product in the base period,
 - (ii) if he cannot allocate costs to each of the products, treat the products as a particular product line pursuant to section 17 and compute his target net margin percentage for the product line by reference to the figures relating to the similar product;
- (b) if paragraph (a) does not apply and he did, in that part of his business, supply a similar product in the base period that was part of a particular product line, he shall treat the new product as part of that product line notwithstanding that he can allocate costs to the new product; or
- (c) if he did not, in that part of his business, supply a similar product in the base period and he can allocate costs to the product in the compliance period, Division 6 applies to him in respect of that product until the end of the first compliance period that ends more than 182 days after he commences to supply the product, and his adjusted operating profits per unit of the new product in the base period shall, subject to subsection 8(2), be deemed to be equal to his adjusted operating profits per unit of the new product in that compliance period.

(2) Where, during a compliance period, a supplier commences to supply, in a part of his business in which he is not acting as a distributor, a product line that he did not supply during the base period

du total des dépenses engagées par l'employeur pour le règlement de ces avantages, le cas échéant, (autres que les avantages pour lesquels une quote-part fixe a été versée) divisé par le total des heures normales ou

a) du total de ces contributions pour une heure de travail le dernier jour de l'année d'application des indicateurs, et

(2) Lorsqu'un cours d'une année d'application des indicateurs, un employeur verse une quote-part fixe pour chaque heure de travail des employés du groupe, au titre de différents types d'avantages, le taux horaire moyen des avantages applicable au groupe pour cette année d'application des indicateurs est la somme

b) diviser le résultat obtenu à l'alinéa a) par le total des heures normales ou régulières de travail pour lesquelles tous les employés du groupe ont été rémunérés au cours de l'année de base, le quotient obtenu étant le taux horaire moyen des avantages valable pendant l'année d'application des indicateurs.

a) calculer le montant des dépenses engagées par l'employeur pendant l'année sous forme d'avantages versés aux employés du groupe en appliquant les dispositions relatives aux avantages en vigueur le dernier jour de l'année d'application des indicateurs, aux avantages versés au cours de l'année de base, en tenant compte dans ce calcul des dépenses engagées par suite des avantages résultant des augmentations du taux horaire moyen normal valable au cours de l'année; et

55. (1) Sous réserve des dispositions du paragraphe (2), le taux horaire moyen des avantages, applicable à un groupe pendant une année d'application des indicateurs, se calcule comme suit:

Taux horaire moyen des avantages valable pendant une année d'application des indicateurs

c) retrancher du résultat obtenu à l'alinéa a), la somme calculée d'après l'alinéa b), la différence étant le taux horaire moyen normal valable pendant l'année d'application des indicateurs.

b) diviser le total de ceux des paiements visés à l'annexe C, faits par l'employeur au cours de l'année d'application des indicateurs, par le total des heures normales ou régulières de travail pour lesquelles tous les employés du groupe ont été rémunérés au cours de l'année de base; et

taux horaire de l'indemnité de vie-chère calculé conformément à l'alinéa (1)d);

-
- (a) if he did, in that part of his business, supply a similar product in the base period to which he can allocate costs for the purposes of paragraph 10(1)(b), he shall,
 - (i) if he can allocate costs to each of the new product line and the similar product, treat the new product line as a particular product line pursuant to section 17 and his target net margin percentage for that product line shall be deemed to be such percentage as is reasonable having regard to the differences between the new product line and the similar product and the percentage that would have been the target net margin percentage for the similar product had it been a product line, and
 - (ii) if he cannot allocate costs to each of the new product line and the similar product, treat them as a particular product line pursuant to section 17 and compute his target net margin percentage for the product line by reference to the figures related to the similar product;
 - (b) if paragraph (a) does not apply and he did, in that part of his business, supply a similar product line in the base period to which he can allocate costs for the purposes of paragraph 10(1)(c), he shall treat the new product line as a particular product line pursuant to section 17 and his target net margin percentage for the product line shall be deemed to be such percentage as is reasonable having regard to the differences between the two product lines and the target net margin percentage of the similar product line; or
 - (c) if paragraph (a) or (b) does not apply and he can allocate costs to the product line in the compliance period, Division 6 applies to him in respect of that product line until the end of the first compliance period that ends more than 182 days after he commences to supply the product line, and his target net margin percentage shall, subject to subsection 8(2), be deemed to be the percentage that he would have had had that compliance period been his base period.

14. (1) Where section 15 applies to a part of the business of a supplier who did not act as a distributor during his base period, Division 6 applies to the supplier in respect of that part of his business until the end of the first compliance period that ends more than 182 days after he commences to act as a distributor, and his adjusted operating profits for that part of his business for the base period and each number that is included or deducted in the computation thereof shall, subject to subsection 8(2), be deemed to be equal to the corresponding number for that compliance period and the number of days in his base period shall, for

L'année de base, étaient rémunérées selon le taux horaire correspondant à chacun desdits taux horaires moyens normaux;

(c) additionner les montants obtenus conformément à l'alinéa b) et diviser cette somme par le nombre total d'employés du groupe au dernier jour de l'année de base;

(d) calculer, le cas échéant, le taux horaire de l'indemnité de vie-chère payable aux employés du groupe au dernier jour de l'année d'application des indicateurs, le pourcentage d'augmentation de l'indice des prix à la consommation pour l'année d'application des indicateurs étant réputé, aux fins de ce calcul, être égal au coefficient de protection de base pour ladite année;

(e) calculer, le cas échéant, le montant total des augmentations payées aux employés du groupe au cours de l'année d'application des indicateurs et retrancher de ce montant, la fraction

(1) du total des traitements ou salaires payés pendant l'année aux employés qui ont cessé d'appartenir au groupe au cours de l'année,

qui est en sus

(11) du total des traitements ou salaires payés pendant l'année aux employés qui sont devenus membres du groupe au cours de l'année;

(f) diviser le montant calculé d'après l'alinéa e) par le total des heures normales ou régulières de travail pour lesquelles tous les employés du groupe ont été rémunérés au cours de l'année de base;

(g) diviser le total de ceux des paiements visés à l'annexe C, faits par l'employeur au cours de l'année d'application des indicateurs par le total des heures normales ou régulières de travail pour lesquelles tous les employés du groupe ont été rémunérés au cours de l'année de base, et

(h) additionner les résultats obtenus aux alinéas c), d) et f) et retrancher de la somme obtenue le montant calculé d'après l'alinéa g), la différence étant le taux horaire moyen normal valable pendant l'année d'application des indicateurs.

(2) Lorsqu'un employeur rémunère quatre-vingt-dix pour cent ou plus des employés d'un groupe à un taux horaire unique, le taux horaire moyen normal du groupe se calcule comme suit:

a) ajouter le montant du taux horaire unique payable le dernier jour de l'année d'application des indicateurs au

purposes of subsection 15(5) be deemed to be equal to the number of days in that compliance period during which he acted as a distributor.

(2) Where section 18 applies to a supplier in respect of part of his business for a compliance period and the supplier does not otherwise than by virtue of this subsection have a target margin factor for that compliance period for that part of his business, his target margin factor for that part of his business for that compliance period shall be deemed to be equal to the factor that would have been his target margin factor had section 18 applied to his whole business.

15. (1) For the purposes of this Part, a supplier's apparent excess revenue for a compliance period from that part of his business to which this section applies is the lesser of

- (a) the amount, if any, by which the supplier's adjusted operating profits for the period from that part of his business exceeds his target operating profits for the period from that part of his business, computed in accordance with subsection (2); and
- (b) the amount, if any, by which the sum of the supplier's adjusted operating profits for the compliance period and all other completed compliance periods from that part of his business exceeds the sum of his target operating profits for the compliance period and all other completed compliance periods from that part of his business.

(2) For the purposes of subsection (1), the "target operating profits" of a supplier for a compliance period for that part of his business to which this section applies shall

- (a) if the ratio of his allowable costs for that part of his business for the compliance period to his allowable costs for that part of his business for his base period, is not greater than the ratio of his cost of goods sold for that part of his business for the compliance period to his cost of goods sold for that part of his business for his base period, be the result obtained by multiplying his adjusted operating profits for his base period by the size factor computed in accordance with subsection (3); and
- (b) in any other case, be the greater of
 - (i) the amount, if any, by which his target gross profits for the compliance period from that part of his business, computed in accordance with subsection (4), exceeds the amount of his allowable

(3) Les dépenses liées aux alinéas (1) a) et (2) b) se calculent en supposant que les avantages applicables aux employés du groupe et en vigueur le dernier jour de l'année de base, l'ont été pendant toute l'année de base.

Taux horaire moyen d'intéressement direct de l'année de base

53. (1) Le taux horaire moyen d'intéressement direct d'un groupe pour une année de base se calcule comme suit:

a) calculer le montant total des paiements versés aux employés du groupe au cours de l'année de base, au titre de tous les régimes d'intéressement direct applicables aux employés; et

b) diviser le montant total calculé conformément à l'alinéa a) par le total des heures normales ou régulières de travail accomplies par tous les employés du groupe au cours de l'année de base, le quotient obtenu étant le taux horaire moyen d'intéressement direct de l'année de base.

(2) Aux fins de l'alinéa (1) a), lorsque la modification d'un régime d'intéressement direct entraîne une augmentation des paiements versés en vertu du régime, on calcule le montant total de ces paiements en appliquant les dispositions du régime en vigueur au dernier jour de l'année de base

a) aux unités de rendement, ou au volume ou à la valeur des ventes, des employés du groupe au cours de l'année de base; et

b) à toute autre variable prévue par le régime pour le calcul du montant des paiements faits aux employés au cours de l'année de base.

Taux horaire moyen normal valable pendant une année d'application des indicateurs

54. (1) Sous réserve des dispositions du paragraphe (2), le taux horaire moyen normal d'un groupe valable pendant une année d'application des indicateurs se calcule comme suit:

a) lorsqu'un employé du groupe n'est pas rémunéré sur la base d'un taux horaire, convertir son traitement ou salaire à un taux horaire, en vigueur le dernier jour de l'année d'application des indicateurs, en utilisant les heures normales ou régulières de travail des employés du groupe, en vigueur à ce jour;

b) multiplier le montant de chaque taux horaire moyen normal en vigueur le dernier jour de l'année d'application des indicateurs et applicable aux employés du groupe, par le nombre d'employés qui, le dernier jour de

costs, other than his cost of goods sold, for that part of his business for the compliance period; and

- (ii) the result obtained when his adjusted operating profits for the base period from that part of his business is multiplied by the time factor, computed in accordance with subsection (5).

(3) For the purposes of subsection (2), the "size factor" for a supplier for a compliance period shall be the result obtained when the supplier's allowable costs for the period for that part of his business to which this section applies is divided by his allowable costs for the base period for that part of his business.

(4) For the purposes of subsection (2), the "target gross profits" of a supplier for a compliance period for the part of his business to which this section applies is the result obtained when his gross profit for the base period for that part of his business is multiplied by the quotient obtained when his cost of goods sold for that part for the compliance period is divided by his cost of goods sold for that part for the base period.

(5) For the purposes of subsection (2), the "time factor" for a supplier for a compliance period is the result obtained when the number of days in that period is divided by the number of days in the base period.

16. (1) For the purposes of this Part, a supplier's apparent excess revenue for a compliance period from that part of his business to which this section applies is the sum of his apparent excess revenues for the period in respect of the individual products to which he allocates costs for the purposes of this Part, computed in accordance with subsection (2).

(2) For the purposes of subsection (1), a supplier's apparent excess revenue in respect of an individual product for a compliance period is the lesser of

- (a) the amount, if any, by which the supplier's adjusted operating profits for the period from that individual product exceeds his target operating profits for the period from that individual product, computed in accordance with subsection (3); and
- (b) the amount, if any, by which the sum of the supplier's adjusted operating profits for the compliance period and all other completed compliance periods from that individual product exceeds the sum of his target operating profits for the compliance period and all other completed compliance periods from that individual product.

(3) For purposes of subsection (2), the "target operating profits" of a supplier for a compliance period from an individual product is the result obtained by multiplying his adjusted

- additionner le résultat obtenu à l'alinéa c) au taux horaire de l'indemnité de vie-chère qui peut être payable aux employés du groupe le dernier jour de l'année de base, le résultat obtenu était le taux horaire moyen normal pour l'année de base.
- (2) Lorsque plus de quatre-vingt-dix pour cent des employés d'un groupe sont rémunérés au même taux horaire par l'employeur, le taux horaire moyen normal applicable au groupe est la somme de ce même taux horaire; et
- a) le cas échéant, du taux horaire de l'indemnité de vie-chère payable aux employés du groupe le dernier jour de l'année de base,
- b) Aux fins des calculs visés aux alinéas (1)b) et c), lorsque, le dernier jour d'une année de base, la composition d'un groupe n'est pas représentative du nombre ou du métier et du travail des employés faisant partie du groupe pendant l'année de base, on pourra utiliser une composition plus représentative de leur nombre ou de leur métier et travail pendant l'année de base.
- Taux horaire moyen des avantages d'une année de base
52. (1) Sous réserve du paragraphe (2), le taux horaire moyen des avantages, applicable à un groupe pour une année de base, se calcule comme suit:
- a) calculer le total des sommes engagées par l'employeur au cours de l'année de base et versées aux employés du groupe sous forme d'avantages; et
- b) diviser le montant des dépenses, calculé conformément à l'alinéa a), par le nombre total des heures normales ou régulières de travail pour lesquelles les employés du groupe ont été rémunérés au cours de l'année, le quotient obtenu étant le taux horaire moyen des avantages de l'année de base.
- (2) Lorsque l'employeur verse une quote-part fixe, pour chaque heure de travail des employés du groupe, au titre d'un avantage quelconque, le taux horaire moyen des avantages de l'année de base pour le groupe est la somme
- a) du total de ces contributions pour une heure de travail accomplie le dernier jour de l'année de base; et
- b) du total des dépenses engagées par l'employeur pour le règlement des avantages, s'il y en a, autres que les avantages pour lesquels il a versé une quote-part fixe, divisé par le total des heures normales ou régulières de travail pour lesquelles tous les employés du groupe ont été rémunérés au cours de l'année de base.

operating profits per unit in his base period from that individual product by the number of units of that individual product sold by him in the compliance period.

17. (1) For the purposes of this Part, a supplier's apparent excess revenue for a compliance period from that part of his business to which this section applies is the sum of his apparent excess revenue for the period in respect of the particular product lines to which he allocates costs for purposes of this Part, computed in accordance with subsection (2).

(2) For the purposes of subsection (1), a supplier's apparent excess revenue in respect of a particular product line for a compliance period is the lesser of

- (a) the amount, if any, by which the supplier's adjusted operating profits for the period from that particular product line exceeds his target operating profits for the period from that particular product line, computed in accordance with subsection (3); and
- (b) the amount, if any, by which the sum of the supplier's adjusted operating profits for the compliance period and all other completed compliance periods from that particular product line exceeds the sum of his target operating profits for the compliance period and all other completed compliance periods from that particular product line.

(3) For the purposes of subsection (2), the "target operating profits" of a supplier for a compliance period from a particular product line is the result obtained by multiplying his allowable costs that are allocated to that particular product line for the period by the target margin factor for the particular product line.

18. (1) For the purposes of this Part, a supplier's apparent excess revenue for a compliance period from that part of his business to which this section applies is the lesser of

- (a) the amount, if any, by which the supplier's adjusted operating profits for the period from that part of his business exceeds his target operating profits for the period from that part of his business, computed in accordance with subsection (2); and
- (b) the amount, if any, by which the sum of the supplier's adjusted operating profits for the compliance period and all other completed compliance periods from that part of his business exceeds the sum of his target operating profits for the compliance period and all other completed compliance periods from that part of his business.

- a) Lorsque le traitement ou salaire d'un employé du groupe n'est pas payé suivant un taux horaire, il faut convertir en taux horaire le traitement ou salaire en vigueur le dernier jour de l'année de base en utilisant les heures normales ou ordinaires de travail pour cet employé en vigueur ce jour-là;
- b) multiplier chaque taux horaire normal différent applicable aux employés du groupe par le nombre d'employés de ce groupe qui sont rémunérés à un de ces taux le dernier jour de l'année de base;
- c) additionner les produits obtenus à l'alinéa b) et diviser cette somme par le nombre total d'employés faisant partie du groupe le dernier jour de l'année de base; et
51. (1) Sous réserve du paragraphe (2), le taux horaire moyen normal applicable à un groupe pour une année de base se calcule comme suit:

Taux horaire moyen normal d'une année de base

- en multipliant le quotient par cent.
- (11) Le montant établi conformément à l'alinéa a), et par
- (1) Le montant établi conformément à l'alinéa c)
- d) calculer le pourcentage annuel d'augmentation de la rémunération du groupe pour l'année d'application des indicateurs en divisant
- c) calculer de combien, le cas échéant, le résultat établi en vertu de l'alinéa b) est supérieur au résultat établi en vertu de l'alinéa a); et
- (iv) Le cas échéant, le taux horaire moyen des paiements d'intéressement indirect pour cette année, calculé en vertu du paragraphe 60(2);
- (111) Le cas échéant, le taux horaire moyen des paiements d'intéressement direct pour cette année, calculé en vertu de l'article 56; et
- (11) Le taux horaire moyen des avantages pour cette année, calculé en vertu de l'article 55;
- (1) Le taux horaire moyen normal pour l'année d'application des indicateurs, calculé en vertu de l'article 54;
- b) calculer le taux horaire de rémunération du groupe pour une année d'application des indicateurs en additionnant:

(2) For the purposes of subsection (1), the "target operating profits" of a supplier for a compliance period from the part of his business to which this section applies is the result obtained by multiplying his allowable costs that are allocated to that part of his business for the period by the target margin factor for that part of his business.

Calcul de la rémunération d'un groupeInterprétation

49. (1) Dans la présente section,

"avantage" désigne un avantage défini à l'annexe B;

"augmentation", désigne, pour un emploi ou un poste, la différence entre la rémunération payable à un taux dans l'échelle des taux applicable à l'emploi ou au poste et le taux immédiatement supérieur dans cette échelle.

(2) Aux fins de la présente section, toute augmentation payée par un employeur à un employé d'un groupe au cours d'une année d'application des indicateurs est incluse en entier dans le calcul du taux horaire moyen normal applicable au groupe pour l'année à moins que

a) le régime de rémunération en vertu duquel l'augmentation est payable stipule, comme condition du paiement de l'augmentation, qu'elle ne sera payée à l'employé en question que s'il a su matérialiser d'avantage les éléments de son emploi ou de son poste; et

b) les possibilités qu'aurait l'employé, qui reçoit l'augmentation, d'accéder à un autre emploi ou poste soient limitées par le nombre d'emplois ou de postes aux niveaux supérieurs chez cet employeur.

Calculs

50. Les dispositions suivantes s'appliquent au calcul de la rémunération d'un groupe:

a) calculer le taux horaire de rémunération du groupe pour une année de base en additionnant:

(1) le taux horaire moyen normal de l'année de base, calculé en vertu de l'article 51;

(11) le taux horaire moyen des avantages pour cette année, calculé en vertu de l'article 52;

(111) le cas échéant, le taux horaire moyen des paiements d'intéressement direct pour cette année, calculé en vertu de l'article 53; et

(iv) le taux horaire moyen des paiements d'intéressement indirect pour cette année, calculé en vertu du paragraphe 60(1);

Division 6

Interim Price Measurement Guidelines

19. In this Division,

"base category" means a base category described in subsection 21(1);

"base cost", in respect of

- (a) a product that is being sold on October 13, 1975, means the supplier's best estimate of his allowable costs per unit of production as of that date, such estimate being
 - (i) made on a reasonable basis consistent with his usual accounting practices,
 - (ii) based on the latest cost information available to him, adjusted to reflect cost changes that have occurred between the date of such latest cost information and October 13, 1975, and
 - (iii) where anticipated cost increases are reflected in the base price, assuming that those cost increases have already occurred, and
- (b) a product that is not being sold on October 13, 1975, means the supplier's best estimate of his allowable costs per unit of production as of the date the product is first sold, such costs being revised to eliminate the difference between the estimated costs and the actual costs as of the date the product is first sold
 - (i) as soon as sufficient data is available to him to so revise the costs, or
 - (ii) 90 days after the date the product is first sold,

whichever occurs first;

"current cost" means the supplier's best estimate of his allowable costs per unit of production as of the date a price adjustment is required, such estimate being

- (a) made on a reasonable basis consistent with his usual accounting practices and with the method of estimating his base cost, and
- (b) based on the latest cost information available to him, adjusted to reflect cost changes that have occurred between the date of such latest cost information and the date the price adjustment is required,

(3) Aux fins de l'alinéa 48(1)a), le taux horaire de rémunération d'un groupe pendant la plus longue des périodes qui y sont mentionnées doit être établi conformément à l'alinéa 50a), mais les calculs mentionnés à l'alinéa 50a) s'appliquent à la plus longue des périodes mentionnées à l'alinéa 48(1)a) et sont opérés en fonction du nombre et de la répartition des employés du groupe à la date de base.

and may include an anticipated cost increase, to the extent that it is reasonably certain to occur within the period in which the price is expected to remain in force, if the anticipated cost is to reflect its proration over that period.

20. (1) Where a supplier to whom subsection 21(1) applies commences to supply a product that he has not supplied before,

- (a) the product shall, if it is similar to a product or products in an existing base category of the supplier, be deemed to have been in that category on October 13, 1975; or
- (b) where paragraph (a) does not apply to the product, the maximum price that the supplier may charge for the product for the first 90 days that he supplies it shall be determined under subsection (3), and at the end of that period it shall be assigned to a base category on the basis of the gross profit realized by the supplier from the sale of that product during the 90 days.

(2) Where a supplier to whom subsection 21(2) applies commences to supply a product that he has not supplied before,

- (a) the product shall, if it is similar to a product or products in an existing product line of the supplier, be deemed to be part of that product line; or
- (b) where paragraph (a) does not apply to the product, the maximum price that the supplier may charge for the product from time to time until the end of the first compliance period that ends more than 182 days after he commenced supplying the product shall be determined under subsection (3) and the product shall be deemed to be a particular product line and the gross profit as a percentage of gross revenue from operations from sales of that product line during the base period shall be computed by reference to the results of the sales period to the end of the compliance period with such adjustments, if any, as are necessary to reflect the seasonal nature of the supplier's business.

(3) Where a supplier

- (a) who did not act as a distributor during his base period commences to act as a distributor,
- (b) to whom subsection 21(1) applies commences to supply a product that is not similar to a product or products in one of his existing base categories,
- (c) to whom subsection 21(2) applies commences to supply a product that is not similar to a product or products in one of his existing product lines, or

- (11) La période d'application du régime de rémunération du groupe qui prend fin à la date de base de ce groupe;
- b) calculer le total
- (1) du pourcentage annuel moyen d'augmentation de l'indice des prix à la consommation pendant la plus longue des deux périodes mentionnées à l'alinéa a), et
- (11) du coefficient de productivité nationale;
- c) lorsque le résultat obtenu en vertu de l'alinéa b) est supérieur à celui obtenu en vertu de l'alinéa a), le coefficient de rajustement en raison de pratiques salariales antérieures pour la première année d'application des indicateurs applicable au groupe est le moins élevé des deux éléments suivants:
- (1) le pourcentage que l'on obtient en soustrayant le résultat obtenu en vertu de l'alinéa a) du résultat obtenu en vertu de l'alinéa b), et
- (11) deux pour cent;
- d) lorsque le pourcentage obtenu en vertu du sous-alinéa c) (1) est supérieur à deux pour cent, le coefficient de rajustement en raison de pratiques salariales antérieures pour la deuxième année d'application des indicateurs applicable au groupe est le moins élevé des deux éléments suivants:
- (1) ce pourcentage, moins deux pour cent, et
- (11) deux pour cent; et
- e) lorsque la différence obtenue en vertu du sous-alinéa b) (1) est supérieure à quatre pour cent, le coefficient de rajustement en raison de pratiques salariales antérieures pour la troisième année d'application des indicateurs applicable au groupe est le moins élevé des deux éléments suivants:
- (1) ce pourcentage, moins quatre pour cent; et
- (11) deux pour cent;
- (2) lorsque le résultat obtenu en vertu de l'alinéa (1) b) est inférieur au résultat obtenu en vertu de l'alinéa (1) a), le coefficient de rajustement en raison de pratiques salariales antérieures pour une année d'application des indicateurs doit être calculé conformément aux alinéas c) à e) mais, dans chaque cas, le résultat obtenu en vertu de l'alinéa (1) b) doit être soustrait du résultat obtenu en vertu de l'alinéa (1) a).

-
- (d) to whom section 23 applies commences to supply a product described in subsection 23(3),

the maximum price that he may charge from time to time during the period described in subsection (4) shall be

- (e) the highest price charged for that product by any other supplier in the same market under circumstances similar to those of the supplier first mentioned,
- (f) where there is no price being charged by another supplier described in paragraph (e), a price that is reasonable having regard to the highest price charged at or about that time for a similar product under circumstances similar to those of the supplier first mentioned having regard to the differences between the two products, or
- (g) in any other case, such product price as is appropriate, fair and reasonable having regard to the allowable costs that are attributable to the product concerned.

(4) The period during which subsection (3) shall apply to determine the maximum prices of products in the circumstances described therein shall begin when the supplier commences to supply the product and end

- (a) in the case of a supplier described in paragraph (3)(a), (c) or (d), at the end of the first compliance period that ends more than 182 days after the supplier commenced supplying the product; or
- (b) in the case of a supplier described in paragraph 3(b), 90 days later.

21. (1) Where a supplier to whom this section applies can categorize individual products so that all products sold by him with the same mark-on rate on October 13, 1975, are included in the same category (herein referred to as "base category"), he shall control his prices during a compliance period and each part thereof in such a manner that

- (a) the sum of
 - (i) the results obtained when, in respect of each product that has been transferred to a category with a higher mark-on rate than applied in its base category, the difference in mark-on rate is multiplied by the laid-down cost to the supplier of that product sold during the compliance period or part thereof while the product was in the higher category,

- (ii) en soustrayant du résultat obtenu au sous-alinéa (i) le coefficient de rajustement, fondé sur les pratiques salariales antérieures, applicable à cette année et calculé conformément au paragraphe 48(2).

Coefficient de protection de base

46. Le coefficient de protection de base est, pour une année d'application des indicateurs commençant

- a) avant le 14 octobre 1975, si l'année commence pendant un mois indiqué à la colonne I de l'annexe A, le coefficient de protection de base indiqué à la colonne II de l'annexe;

- b) dans la première année du programme, de huit pour cent;
- c) dans la deuxième année du programme, le total de

- (i) six pour cent, et de
- (ii) la fraction, s'il y a lieu, de l'augmentation en pourcentage de l'indice des prix à la consommation pendant la première année du programme qui est en sus de huit pour cent; et

- d) dans la troisième année du programme, le total de

- (i) quatre pour cent, et de
- (ii) la fraction, si fraction il y a, de l'augmentation en pourcentage de l'indice des prix à la consommation pendant la deuxième année du programme qui est en sus de six pour cent.

Coefficient de productivité nationale

47. Le coefficient de productivité nationale pour une année d'application des indicateurs est de deux pour cent.

Coefficient de rajustement en raison de pratiques salariales antérieures

48. (1) Sous réserve du paragraphe (2), le coefficient de rajustement en raison de pratiques salariales antérieures applicable à un groupe pour une année d'application des indicateurs se calcule comme suit:

- a) calculer le pourcentage annuel moyen d'augmentation du taux horaire de rémunération applicable au groupe pendant la plus longue des deux périodes suivantes:

- (i) la période de vingt-quatre mois se terminant à la date de base du groupe et,

does not exceed the sum of

(ii) the results obtained when, in respect of each product that has been transferred to a category with a lower mark-on rate than applied in its base category, the difference in mark-on rates is multiplied by the laid down cost to the supplier of that product sold during the compliance period or part thereof while the product was in the lower category; and

(b) the mark-on rate on any one product does not increase by more than 10 percentage points.

(2) Where a supplier to whom this section applies cannot categorize individual products as required by subsection (1) but can divide the products sold by him into product lines, he shall control his price during the compliance period in such a manner that, for a compliance period or part thereof,

(a) the mark-on rate on any one product in the product line does not increase by more than 10 percentage points; and

(b) the gross profit as a percentage of gross revenue from operations realized from the sales of each product line during the first three months, six months and nine months of the compliance period and during the complete compliance period does not exceed the gross profit as a percentage of gross revenue from operations realized from sales of that product line during the corresponding part of the base period.

(3) Where a supplier to whom this section applies cannot categorize individual products as required by subsection (1) or divide the products sold by him into product lines as required by subsection (2), he shall control his prices during a compliance period pursuant to subsection (2) as though all of his products constituted one product line.

(4) Notwithstanding subsections (1), (2) and (3), where a supplier experiences

(a) a reduction in the ratio of his allowable costs to his cost of goods for the part of his business to which this section applies below his corresponding ratio for the base period, he shall reduce his selling prices by such amount, if any, as may be necessary to ensure that the ratio of his adjusted operating profits to his allowable costs for that part of his business for the compliance period does not exceed his corresponding ratio for the base period; or

(b) an increase in the first ratio described in paragraph (a) above his corresponding ratio for the base period, he shall not be required to maintain prices that would reduce his adjusted operating profits for the compliance

d) du montant supplémentaire qui, de l'avis de la Commission de l'utte contre l'inflation, est conforme aux objectifs de la loi.

(2) Aux fins de l'alinéa (1)b), un groupe a un lien historique avec un autre groupe

a) si

(1) pendant les deux années, ou une période plus longue précédant le 14 octobre 1975, le niveau, le montant et les taux d'augmentation de la rémunération des employés faisant partie des groupes étaient visiblement reliés, ou si,

(1f) avant le 14 octobre 1975, les taux applicables aux tâches-repères dans chaque groupe étaient identiques; et

b) si les employés faisant partie des groupes

(1) ont le même employeur, travaillent dans le même domaine ou sur le même marché local du travail, et

(1f) accomplissent un travail relié au même produit, procédé ou service.

Pourcentage admissible d'augmentation du taux de la rémunération

45. Le pourcentage admissible d'augmentation du taux de la rémunération d'un groupe pour une année donnée d'application des indicateurs est,

a) si le résultat obtenu à l'alinéa 48(1)b) est supérieur à celui obtenu à l'alinéa 48(1)a), la somme

(1) du coefficient de protection de base applicable à cette année et déterminé conformément à l'article 46,

(1f) du coefficient de productivité nationale indiqué à l'article 47, et

(1f1) du coefficient de rajustement fondé sur les pratiques salariales antérieures calculé conformément au paragraphe 48(1); ou

b) si le résultat obtenu à l'alinéa 48(1)b) est inférieur à celui obtenu à l'alinéa 48(1)a), le résultat auquel on arrive

(1) en additionnant le coefficient de protection de base applicable à cette année et déterminé conformément à l'article 46, et le coefficient de productivité nationale indiqué à l'article 47, et

period for the part of his business to which this section applies below his adjusted operating profits for that part of his business for the base period.

22. The maximum unit price that may be charged by a supplier to whom this section applies for an individual product when a price adjustment is required shall not exceed

(a) the base price of the product,

plus

(b) the excess, if any, of the current cost of the product over the base cost of the product,

minus

(c) the excess, if any, of the base cost of the product over the current cost of the product.

23. (1) The maximum price that may be charged by a supplier in a compliance period for a product in a product line to which this section applies that he commenced to supply more than 182 days before the beginning of the compliance period shall be computed in the following manner:

(a) determine for the last period that ended before October 14, 1975, or for the first fiscal period that ended more than 182 days after he commences to supply the product line, whichever is later,

(i) the total revenue received from the sales of the product line concerned, and

(ii) the total allowable costs applicable to the product line in question broken into components, such components consisting of at least the cost of direct materials, direct labour and direct and indirect overhead;

(b) determine, for each cost component referred to in subparagraph (a)(ii), the percentage, if any, by which the cost price of the component, expressed as cost per hour of labour, cost per unit of raw material or cost per unit of other input, has increased or decreased since the last day of the later of the two fiscal periods described in paragraph (a);

(c) determine the aggregate of the numbers that result when there is added to each cost referred to in subparagraph (a)(ii) the result obtained when that cost is multiplied by the percentage determined under paragraph (b) for that cost;

(d) divide the aggregate determined under paragraph (c) by the remainder when the target net margin percentage of

Indicateurs applicables aux groupes

43. (1) Sous réserve du paragraphe (2) et de l'article 44, il est interdit à un employeur d'augmenter, au cours d'une année donnée d'application des indicateurs, la rémunération totale de tous les employés faisant partie d'un groupe, par rapport à la rémunération totale de tous les employés de ce groupe au cours de l'année de base, d'un montant qui donne
- a) un pourcentage annuel d'augmentation supérieur au pourcentage d'augmentation admissible déterminé pour ce groupe en vertu de l'article 45; ou
- b) une augmentation de la rémunération moyenne du groupe pour l'année d'application des indicateurs qui est supérieure à deux mille quatre cents dollars, selon celui de ces montants qui est le moins élevé.
- (2) La rémunération d'un employé au cours d'une année donnée d'application des indicateurs peut être augmentée
- a) de façon à passer à trois dollars et cinquante cents l'heure; ou
- b) de six cents dollars ou, si la rémunération vise une fraction d'année, de la fraction de six cents dollars correspondant à cette fraction d'année,
- selon celui de ces deux calculs qui donne l'augmentation la plus élevée.
44. (1) Si un groupe
- a) à l'égard duquel
- (i) un régime de rémunération, conclu ou établi au plus tard le 1^{er} janvier 1974, est venu à expiration avant le 14 octobre 1975, et
- (ii) un nouveau régime de rémunération n'a pas été conclu ou établi avant le 14 octobre 1975; ou s'il
- b) a un lien historique avec un autre groupe,
- l'employeur peut, au cours d'une année d'application des indicateurs, augmenter le montant total de la rémunération de tous les employés faisant partie du groupe, d'un montant qui n'est pas supérieur à la somme
- c) du montant qu'autorise le paragraphe 43(1), et

the supplier in respect of the product line is subtracted from 100 per cent; and

- (e) multiply the price of the product on the last day of the later of the two fiscal periods described in paragraph (a) by the quotient obtained under paragraph (d), divide the result by the amount determined under subparagraph (a)(i) and adjust the amount so calculated for variations in fixed costs and increases in volume, where applicable, the result being the maximum price that may be charged for a product included in the product line.

(2) During a compliance period, the maximum price that may be charged by a supplier to whom this section applies for a product in a product line other than a product line to which subsection (1) applies shall, if it is a product line to which paragraph 13(2)(a) or (b) applies, be computed initially in the following manner:

- (a) determine the total revenue that may reasonably be expected to be received from sales of products in the product line during the first year of sales of the product line by the supplier at the prices tentatively chosen by the supplier,
- (b) determine the total allowable costs that may reasonably be expected to be incurred in respect of the product line by the supplier during that first year,
- (c) divide the total determined pursuant to paragraph (b) by the remainder when the target net margin percentage for the product line for the compliance period is subtracted from 100 per cent, and
- (d) the maximum price for the product is the result obtained when the tentative price for the product used for the purposes of the determination under paragraph (a) is multiplied by the quotient obtained when the result obtained under paragraph (c) is divided by the total revenue determined under paragraph (a),

and a revised computation shall be made not more than 90 days after the product line is first sold by the supplier and the maximum price shall be revised accordingly.

(3) The maximum price that may be charged by a supplier to whom this section applies for a product in a product line other than a product line to which subsection (1) or (2) applies shall be determined under subsection 20(3).

24. A supplier to whom this section applies shall control the prices of his products during a compliance period so that his gross revenue from operations

- (a) for the first three months of the compliance period,

- a) Le troisième chiffre tombe s'il est inférieur à cinq, ou le deuxième est arrondi à l'unité supérieure et le troisième tombe si celui-ci est égal ou supérieur à cinq.
- b)

-
- (b) for the first six months of the compliance period,
 - (c) for the first nine months of the compliance period, and
 - (d) for the complete compliance period,

does not exceed an amount computed by dividing his allowable cost during that time by the remainder when his target net margin percentage is subtracted from 100 per cent.

- (1) en tenant compte de la pratique suivie par les autres employeurs d'importance comparable dans le même domaine ou dans un domaine connexe, ou
- (11) selon les fonctions de ses employés.
40. Aux fins de la présente partie, la rémunération ne comprend pas un montant versé aux employés faisant partie d'un groupe pour la fraction du nombre d'heures de surtemps accomplies au cours d'une année d'application des indicateurs qui est en sus du nombre total d'heures de surtemps accomplies au cours de l'année de base par les employés faisant partie du groupe, lorsque cet excédent d'heures de surtemps a été rendu nécessaire par des circonstances spéciales ou inhabituelles et était essentiel à la bonne marche de l'entreprise.
41. Aux fins de la présente partie,
- a) les heures de travail normales ou régulières d'un employé faisant partie d'un groupe de cadres sont réputées être les mêmes que les heures normales ou régulières d'un employé affecté à des tâches administratives du même employeur et qui ne fait pas partie d'un groupe de cadres; ou
- b) lorsque le versement de rémunération payable au cours d'une année d'application des indicateurs est différé, cette rémunération est réputée avoir été versée au cours de cette année d'application des indicateurs, sauf si le versement en a été différé en conformité des modalités d'un régime de rémunération en vigueur le 14 octobre 1975.
42. (1) Aux fins de la présente partie, le pourcentage d'augmentation de l'indice des prix à la consommation pour une période donnée est calculé de la manière suivante:
- a) soustraire l'indice des prix à la consommation pour le mois précédant celui au cours duquel la période commence de l'indice des prix à la consommation pour le mois au cours duquel la période finit;
- b) diviser le résultat obtenu à l'alinéa a) par l'indice des prix à la consommation pour le mois précédant celui au cours duquel la période commence;
- c) rajuster le quotient obtenu à l'alinéa b) conformément au paragraphe (2); et
- d) multiplier le quotient rajusté par cent, le résultat obtenu étant le pourcentage d'augmentation de l'indice des prix à la consommation pour cette période.
- (2) Lorsque, dans le quotient obtenu à l'alinéa (1)b), le point décimal est suivi de trois chiffres,

Part 2

Guidelines for the Restraint of Professional Fees and Income

Interpretation

25. (1) In this Part, "adjusted operating profits", "allowable costs", "gross revenue from operations" and "restricted expenses" have the meanings assigned to those expressions by Part 1.

(2) In this Part,

"base period" means

- (a) the last completed fiscal period of a firm prior to October 14, 1975, that includes 183 days or more, or
- (b) where a firm has not had a completed fiscal period of 183 days or more prior to October 14, 1975, and it is a firm other than a firm referred to in section 31, the first fiscal period of the firm that includes 183 days or more;

"compliance period", in respect of

- (a) a firm the base period of which is determined under paragraph (a) of the definition "base period", means its fiscal period that includes October 14, 1975, and each fiscal period thereafter of the firm,
- (b) a firm the base period of which is determined under paragraph (b) of the definition "base period", means its fiscal period immediately following its base period and each fiscal period thereafter of the firm; and
- (c) a firm referred to in section 31, means its first fiscal period or its fiscal period that includes October 14, 1975, whichever is later, and each fiscal period thereafter of the firm;

"practitioner", in respect of a firm, means an individual who is

- (a) the proprietor of the firm,
- (b) a partner in the firm if during the fiscal period or part thereof when he was a partner, the individual devoted to the affairs of the firm at least one-half of the normal business hours of the firm,
- (c) a shareholder in the firm if, during the fiscal period or part thereof when he was a shareholder, the individual

plusieurs unités de négociation constituées d'employés d'un ou de plusieurs employeurs qui négocient collectivement avec une association d'employeurs, un groupe d'employés dont la composition est unilatéralement établie par l'employeur aux fins de déterminer ou d'administrer la rémunération des employés de ce groupe,

e) un groupe dont la composition est déterminée en conformité de l'alinéa 39b), ou

f) un groupe de cadres;

"groupe de cadres" désigne un groupe visé à l'alinéa 39a);

"indice des prix à la consommation" désigne l'indice des prix à la consommation pour le Canada, publié par Statistique Canada en vertu de la Loi sur la statistique;

"première année du programme" désigne la période de 366 jours consécutifs commençant le 14 octobre 1975;

"régime de rémunération" désigne une entente visant la détermination et l'administration de la rémunération d'employés;

"régime d'intéressement direct" désigne une entente en vertu de laquelle la totalité ou une partie de la rémunération de l'employé auquel s'applique cette entente est déterminée par l'application d'une formule basée sur un certain nombre de variables telles que les heures de travail accomplies ou le millage, ou par les unités produites ou par le volume ou la valeur des ventes effectuées par l'employé;

"régime d'intéressement indirect" défini au paragraphe 57(1);

"troisième année du programme" désigne la période de 365 jours consécutifs commençant le 14 octobre 1977;

"unité de négociation" désigne un groupe d'employés reconnu, en vertu de toute loi applicable, comme étant une unité apte à négocier des conventions collectives.

39. Aux fins de la présente partie,

a) Les cadres de direction d'une corporation feront partie d'un groupe distinct; et

b) dans les cas où un employeur a établi un régime de rémunération unique applicable à tous ses employés autres que ceux faisant partie d'une unité de négociation ou d'un groupe de cadres, l'employeur doit inclure les employés qui ne sont pas membres d'une unité de négociations ou d'un groupe de cadres dans plusieurs autres groupes, dont la composition doit être déterminée

-
- (i) devoted to the affairs of the firm at least one-half of his normal business hours to the affairs of the firm,
 - (ii) owned a number of shares that was in reasonable proportion to the number of shares owned by other practitioners of that firm who were shareholders on the last day of the base period, or
 - (d) an employee of the firm who, during the fiscal period or part thereof when he was an employee, devoted at least one-half of the normal business hours to the affairs of the firm and derived more than one-half of his income that he derived from the firm
 - (i) in the form of profit sharing, or
 - (ii) as a result of a formula under which some or all of his income is determined by reference to the gross revenue of the firm or some portion thereof,

or both;

"practitioner number" and "adjusted practitioner number" have the meanings assigned to those expressions by subsection 29(5) or (6), whichever is applicable in the circumstances;

"second program year" has the meaning assigned to that expression by Part 4.

26. (1) This Part applies to a supplier of a service prescribed by subsection (2) to be a professional service and to those of his employees who are practitioners.

(2) The services of a supplier who is or holds himself out to be

- (a) an architect,
 - (b) a business, financial, actuarial, economic or management consultant,
 - (c) a chiropractor,
 - (d) a dentist,
 - (e) an engineer,
 - (f) a lawyer or notary,
 - (g) a medical doctor or surgeon,
 - (h) an optometrist,
 - (i) a public accountant, or
 - (j) a veterinarian,
-

Indicateurs régissant la limitation de la rémunération

Interprétation

38. Dans la présente partie,

"année d'application des indicateurs" désigne, pour un groupe, une période de 365 jours consécutifs ou, si la période inclut le 29 février 1976, de 366 jours consécutifs commençant à la dernière des deux dates suivantes:

- a) le lendemain de la date de base, ou
- b) le lendemain du dernier anniversaire de la date de base;

"année de base" désigne, pour une année d'application des indicateurs, une période de 365 jours consécutifs ou, si la période inclut le 29 février 1976, de 366 jours consécutifs commençant à la première journée de l'année d'application des indicateurs;

"cadre de direction" désigne un employé d'une corporation qui est le président, un vice-président, le secrétaire, le contrôleur, le trésorier ou autre cadre de la corporation identifié comme tel aux termes d'un règlement ou d'une résolution adoptés par les administrateurs de la corporation, ou

- b) autre qu'un cadre visé à l'alinéa a), qui est membre d'un comité de direction ou de la haute gérance;

"date de base" désigne, pour un groupe, le jour précédant celui où entre en vigueur le premier régime de rémunération du groupe établi ou conclu le 14 octobre 1975 ou par la suite;

"deuxième année du programme" désigne la période de 365 jours consécutifs commençant le 14 octobre 1976;

"employeur" désigne, pour un groupe, la personne qui emploie les employés faisant partie du groupe;

"groupe" désigne

- a) une unité de négociation,
- b) plusieurs unités de négociation constituées d'employés du même employeur qui, en association, négocient collectivement avec l'employeur,

whether the supplier carries on business as a proprietorship, partnership, corporation or other entity, are hereby prescribed to be professional services.

27. (1) Subject to subsection (2), a firm shall be deemed to have complied with this Part during a compliance period if,

- (a) in respect of the supply of professional services the fee for which is computed as a percentage of the value of the transaction or asset involved, it has reduced its fee rate by not less than 1% of the October 13, 1975, fee rate for every three-month period completed after that date, and
- (b) in the case of other professional services, it has not increased its fee rates above its October 13, 1975, fee rates by more than
 - (i) the amounts estimated to be necessary set net increases that accrue after October 13, 1975, in his allowable costs properly allocable to those services,

plus

- (ii) the income improvement amounts computed in accordance with subsection (3).

(2) In determining its fee rates charged for professional services rendered during a compliance period, a firm shall follow its normal and habitual billing practices as evidenced by those practices employed by it in the base period, and shall have due regard to the differentials that existed at October 14, 1975, between

- (a) fee rates actually charged for particular services performed and those listed for such services in any publicly available schedule, and
- (b) fee rates charged for services performed by practitioners having differing experience and seniority in the firm.

(3) For the purposes of subsection (1), the income improvement amounts are the amounts of increases in fee rates estimated to be necessary to increase the annual gross revenue from operations of the firm over that of the last preceding twelve-month period ending October 13 by the proportion of the maximum increase that would be permitted under Division 1 of Part 4 in the total amount of compensation of the group of practitioners if for the purposes of that Division, they were a group and their incomes from the firm were compensation, that

- (a) the gross revenue from operations of the firm estimated to be derived from services of a type described in paragraph (1)(b) during the ensuring year,

appartiennent entièrement à des personnes avec lesquelles la corporation a un lien de dépendance au sens de l'article 251 de la loi de l'impôt sur le revenu, ou est par ailleurs créée pour une fin de bonne foi.

37. Aux fins de la présente partie, un dividende déclaré sur une action ou sur une catégorie d'actions émises avant le 14 octobre 1975, et qui est par la suite payé, est réputé avoir été payé à la date à laquelle il a ainsi été déclaré.

is of

- (b) the total gross revenue from operations of the firm estimated to be derived during the ensuing year.

(4) The estimates referred to in subparagraph (1)(b)(i) and subsection (3) shall be based upon the expectation that each practitioner in the firm will, in the ensuing year, work the same number of hours as he did in the immediately concluded year and render approximately the same mix of professional services.

28. The excess revenue of a firm that does not comply with the applicable conditions prescribed by section 27 and that has apparent excess revenue under section 29 for a compliance period shall, for that period be the amount, if any, by which its apparent excess revenue under section 29 exceeds the aggregate of the amounts of its excess revenue for that period that the firm can establish to be the result of

- (a) a transaction that occurred before October 14, 1975;
- (b) unusual productivity gains resulting from the efforts of the firm;
- (c) favourable cost developments that could not reasonably have been foreseen by the firm;
- (d) the continuation of an increase in the firm's income per practitioner that had occurred before October 14, 1975;
- (e) an increase in the average workload of the practitioners of the firm or an upgrading of the mix of professional services rendered by the firm; or
- (f) services rendered outside Canada by persons who are resident outside Canada.

29. (1) For the purposes of this Part, a firm's apparent excess revenue for a compliance period is the amount, if any, by which its adjusted operating profits for the period exceeds its target operating profits for the period computed in accordance with subsection (2).

(2) For the purposes of subsection (1), the "target operating profits" of a firm for a compliance period shall be computed by multiplying its adjusted operating profits for the base period by the size factor computed in accordance with subsection (4) and adding to the result the income adjustment figure computed in accordance with subsection (7).

(3) For the purposes of this Part, the adjusted operating profits of a firm shall be computed without deduction of any amount of salary, salary allowance, interest or other distribution of profit to the practitioners in respect of the period that they were practitioners.

Le montant des dividendes par action dont la déclaration et le paiement sont autorisés par l'article 33 ou 34 doit être rajusté proportionnellement.

Application de la présente partie

36. (1) Sous réserve du paragraphe (2), la présente partie s'applique à toute corporation qui est constituée au Canada et qui

- a) est cotée sur une Bourse ainsi qu'il est prescrit à la partie XXXII des Règlements de l'impôt sur le revenu;
- b) est une personne ou un fournisseur visé au sous-alinéa 3(2)a)(i), (ii), (iv) ou (v) de la Loi.

(2) La présente partie ne s'applique pas

- a) à des corporations de placement, à des corporations de fonds mutuels ou à des corporations de placement appartenant à des non-résidents, au sens de la Loi de l'impôt sur le revenu;
- b) à une corporation, au cours de son premier exercice financier, autre qu'une corporation qui est

(1) formée par suite d'une fusion, ou

- (ii) associée, au sens de l'article 256 de la Loi de l'impôt sur le revenu, avec une autre corporation qui existait au 13 octobre 1975;

- c) à des caisses de crédit et à des corporations coopératives;

- d) à des dividendes payés par une corporation sur une catégorie d'actions dont au moins 90% appartiennent à titre de bénéficiaire à une autre ou à plusieurs autres corporations, dans le cas où chacune de ces autres corporations est visée au paragraphe (1) et où aucune de ces corporations n'est une corporation visée à l'alinéa a), b) ou c);

- e) à des dividendes sur une police, payés par les compagnies d'assurance sur la vie;

- f) à des dividendes sur des actions privilégiées qui étaient en arriérés au 13 octobre 1975; ou

- g) à des dividendes payés à l'égard d'une nouvelle catégorie d'actions au cours d'une période de douze mois qui suit leur émission, dans le cas où la nouvelle catégorie

(4) For the purposes of subsection (2), the "size factor" for a firm for a compliance period shall be the result obtained when the adjusted practitioner number for the firm for the compliance period is divided by the adjusted practitioner number for the firm for the base period, computed in accordance with subsections (5) and (6).

(5) Subject to subsection (6), the "practitioner number" for a firm for a compliance period shall be the number of individuals who were practitioners in the firm during that period, and the "adjusted practitioner number" for a firm for a compliance period shall be the sum of

- (a) the number of individuals who were practitioners in the firm both during the compliance period and the two immediately preceding fiscal periods;
- (b) the product obtained by multiplying the number of individuals who were practitioners in the firm during the compliance period and during the immediately preceding fiscal period, but not during the second preceding fiscal period, by 75% or such larger percentage as is reasonable having regard to the previous income level of the practitioners; and
- (c) the product obtained by multiplying the number of individuals who were practitioners in the firm during the compliance period but not during the immediately preceding fiscal period by 50% or such larger percentage as is reasonable having regard to the previous income level of the practitioners.

(6) Where

- (a) a fiscal period contains less than 365 days, the practitioner number and the adjusted practitioner number determined pursuant to subsection (5) shall be reduced proportionately; and
- (b) an individual is a practitioner for less than the full fiscal period, he shall, for the purposes of subsection (5), be counted as a fraction of a practitioner equal to the number of months during which he was a practitioner, divided by the number of months in the fiscal period.

(7) For the purposes of subsection (2), the "income adjustment figure" for a firm for a compliance period shall

- (a) if the computation is being made in respect of a compliance period that ended before October 14, 1976, be the lesser of
 - (i) the product obtained when the practitioner number for the firm for the compliance period is multiplied by \$2,400, and

34. (1) Nonobstant l'article 33, lorsqu'au moins deux corporations (chacune de ces corporations est ci-après, au présent article, appelée la "corporation remplacée") fusionnent à n'importe quel moment après le 13 octobre 1974, la corporation formée par suite de cette fusion (ci-après, au présent article, appelée la "nouvelle corporation"), ne doit, au cours d'une période d'observation, déclarer ou payer aucun dividende sur ses actions qui, au total, dépassent le produit obtenu lorsque le montant de base, calculé conformément au paragraphe (2), est multiplié par le coefficient dividende pour cette période d'observation.

(2) Aux fins du paragraphe (1), le "montant de base" est le montant de l'excédent

a) du total des dividendes payés par la nouvelle corporation et par chacune des corporations remplacées, pendant la période de douze mois se terminant le 13 octobre 1975, total duquel sont exclus tous les dividendes qu'une corporation remplacée a payés à une autre corporation remplacée,

sur

b) le total des dividendes payés par les corporations remplacées pendant la période d'observation, total duquel sont exclus tous les dividendes payés par une corporation remplacée à une autre corporation remplacée.

(3) Nonobstant le paragraphe (1), une nouvelle corporation peut, pendant la première période d'observation, déclarer et payer des dividendes qui au total n'excèdent pas le montant de l'excédent

a) de 25% des gains des corporations remplacées pour leur dernier exercice financier à prendre fin avant le 14 octobre 1975, calculés conformément à des règles comptables généralement admises;

sur

b) le total des dividendes déclarés et payés par des corporations remplacées après le 13 octobre 1975.

Subdivision et consolidation des actions

35. Lorsque, à n'importe quel moment après le début de l'exercice financier visé à l'alinéa 33 (2)a), une catégorie d'actions a été

a) subdivisée en un nombre d'actions plus grand, ou

b) consolidée en un nombre d'actions moindre,

-
- (ii) the product obtained when the adjusted practitioner number for the firm for the compliance period is multiplied by 10% of the amount (hereinafter referred to as the "base period income per practitioner") obtained when the adjusted operating profits of the firm for the base period is divided by the adjusted practitioner number for the firm for the base period;
 - (b) if the computation is being made in respect of a compliance period that ended after October 13, 1976, and before October 14, 1977, be the lesser of
 - (i) the product obtained when the practitioner number for the firm for the compliance period is multiplied by \$4,800, and
 - (ii) the product obtained when the adjusted practitioner number for the firm for the compliance period is multiplied by the product obtained by multiplying the base period income per practitioner by the sum of 18% and the percentage increase, if any, in the Consumer Price Index in the first program year that is in excess of eight per cent; and
 - (c) if the computation is being made in respect of a compliance period that ended after October 13, 1977, and before October 14, 1978, be the lesser of
 - (i) the product obtained when the practitioner number for the firm for the compliance period is multiplied by \$7,200, and
 - (ii) the product obtained when the adjusted practitioner number for the firm for the compliance period is multiplied by the product obtained by multiplying the base period income per practitioner by the sum of 24%, the percentage increase, if any, in the Consumer Price Index in the first program year that is in excess of eight per cent and the percentage increase, if any, in the Consumer Price Index in the second program year that is in excess of six per cent.

30. (1) Except as otherwise provided by this Part, all computations, calculations and determinations under this Part in respect of a firm shall be made using financial data that is the result of the consistent application of the accounting principles and practices used in the preparation of the firm's financial statements for the base period.

(2) Subject to subsection (3), if a firm's financial statements for the base period were not prepared in accordance with generally accepted accounting principles, such changes shall, for the purposes of this Part, be made in the accounting principles and practices as are necessary to conform them to generally

Première période d'observation

32. Aux fins de la présente partie, la "première période d'observation" est la période de douze mois se terminant le 13 octobre 1976, et le "coefficient de dividende" pour cette période est fixé à 100%.

Limite du montant en général

33. (1) Une corporation ne doit pas, durant la période d'observation, déclarer ou payer des dividendes sur toute action d'une catégorie donnée qui, au total, sont supérieurs au produit obtenu en multipliant la base du dividende de la corporation pour une action de cette catégorie, par le coefficient de dividende pour la période d'observation.

(2) Aux fins du paragraphe (1), le "dividende de base" d'une corporation pour une action d'une catégorie donnée est le montant égal au plus élevé des montants ci-après :

a) Les dividendes payés sur une action de cette catégorie au cours du dernier exercice financier de la corporation qui a pris fin avant le 14 octobre 1975; et

b) Le dividende annuel, deux fois le dernier dividende semestriel ou quatre fois le dernier dividende semestriel, payés sur une action de cette catégorie au cours de la période de douze mois précédant le 14 octobre 1975 lorsque la corporation avait tenu un registre prouvant qu'elle a payé des dividendes sur une base annuelle, semestrielle ou trimestrielle.

(3) Nonobstant le paragraphe (1), une corporation peut, au cours de la première période d'observation, déclarer et payer, sur toutes les catégories de ses actions, des dividendes qui, au total, ne dépassent pas 25% de ses gains calculés conformément aux règles comptables généralement admises,

a) Lorsque son premier exercice financier a pris fin après le 13 octobre 1975, pour son premier exercice financier; ou

b) dans tout autre cas, pour son dernier exercice financier à prendre fin avant le 14 octobre 1975.

accepted accounting principles and all computations, calculations and determinations shall be made in accordance with those amended principles and practices.

(3) If the only financial statements of a firm for the base period were statements prepared in accordance with section 34 of the Income Tax Act, they shall be considered, for the purposes of this Part, in respect of those principles and practices that are prescribed by that section, to be in accordance with generally accepted accounting principles.

31. Where a firm has not had one completed fiscal period of 183 days or more before October 14, 1975, and the firm may reasonably be regarded as being the continuation of another firm in a new form, or as having been formed as a result of the subdivision of another firm or the merger of two or more firms, the adjusted operating profits of the firm for the base period, the practitioner number of the firm for the base period, the adjusted practitioner number of the firm for the base period and any other number relating to the base period that is required for the operation of this Part, shall be such numbers as are reasonable, having regard to all of the circumstances of the continuation, subdivision or merger, as the case may be, and the history or histories of the other firm or firms.

pour cent, et de l'augmentation, s'il en est, qu'accuse le pourcentage de l'indice des prix à la consommation au cours de la deuxième année du programme, augmentation qui est supérieure à six pour cent.

30. (1) Saut indication contraire dans la présente partie, tous calculs effectués, en application de la présente partie, relatifs à une firme, doivent être à partir de données financières toujours conformes aux principes et aux usages, en matière de comptabilité, auxquels on a eu recours en vue de dresser, pour la période de base, les états financiers de la firme.

(2) Sous réserve du paragraphe (3), dans le cas où les états financiers de la firme pour la période de base n'ont pas été dressés conformément aux principes de comptabilité généralement reconnus, il y a lieu d'apporter, aux fins de la présente partie, aux principes et aux usages en matière de comptabilité, les modifications qui s'imposent en vue de les rendre conformes aux principes de comptabilité généralement reconnus et tous les calculs doivent être effectués conformément avec les principes et usages ainsi modifiés.

(3) Dans le cas où n'ont été dressés pour la firme, relativement à la période de base, que des états financiers dressés conformément à l'article 24 de la loi de l'impôt sur le revenu, ils seront considérés, aux fins de la présente partie, en ce qui a trait aux principes et usages prescrits par le dit article, comme étant conformes aux principes de comptabilité généralement reconnus.

31. Dans le cas où une firme n'a pas complété un seul exercice financier d'une durée de 183 jours avant le 14 octobre 1975 et où la firme peut raisonnablement être considérée comme la continuation d'une autre firme sous une forme nouvelle, ou comme ayant été instituée par suite de la subdivision d'une autre firme ou par suite de la fusion d'au moins deux firmes, les bénéfices rajustés d'exploitation de la firme pour la période de base, le nombre rajusté des professionnels en exercice de la firme pour la période de base, ainsi que tout autre nombre ou chiffre ayant trait à la période de base et qui est nécessaire en vue de la mise en application de la présente partie, doivent être les nombres ou chiffres qui sont raisonnables, compte tenu, selon le cas, de toutes les circonstances de la continuation de la subdivision de la fusion, ainsi que des antécédents de la ou des autres firmes.

Part 3

Dividends

First Compliance Period

32. For the purposes of this Part the "first compliance period" is the twelve months ending October 13, 1976, and the "dividend factor" for that period is 100%.

Limitation on Amount Generally

33. (1) A corporation shall not, during a compliance priod, declare or pay dividends on any share of a particular class that in total exceed the product obtained when the corporation's dividend base for a share of that class if multiplied by the dividend factor for the compliance period.

(2) For the purposes of subsection (1) a corporation's "dividend base" for a share of a class is an amount equal to the greater of

- (a) dividends paid on a share of that class during the last fiscal year of the corporation that ended prior to October 14, 1975; and
- (b) the annual dividend, twice the last semi-annual dividend or four times the last quarterly dividend paid on a share of that class during the twelve-month period immediately preceding October 14, 1975, if the corporation had a demonstrable record of paying annual, semi-annual or quarterly dividends.

(3) Notwithstanding subsection (1), a corporation may, during the first compliance period, declare and pay dividends on all classes of its shares that in total do not exceed 25% of its earnings computed in accordance with generally accepted accounting principles

- (a) where its first fiscal year ended after October 13, 1975, for its first fiscal year; or
- (b) in any other case, for its last fiscal year that ended prior to October 14, 1975.

Amalgamated Company Dividends

34. (1) Notwithstanding section 33, where two or more corporations (each of which corporation is hereinafter in this section referred to as a "predecessor corporation") amalgamate at any time after October 13, 1974, the corporation formed by the

- (i) Le produit obtenu lorsque le nombre des professionnels en exercice au service de la firme, pour la période d'observation, est multiplié par \$2,400, ou
- (ii) Le produit obtenu lorsque le nombre rajusté des professionnels en exercice au service de la firme, pour la période d'observation, est multiplié par \$2,400, ou
- (iii) Le produit obtenu lorsque le nombre rajusté des professionnels en exercice au service de la firme, pour la période de base, sont divisés par le nombre rajusté des professionnels en exercice au service de la firme au cours de la période de base;
- b) dans le cas où le calcul est voie d'être effectuée relativement à une période d'observation qui a pris fin après le 13 octobre 1976 et avant le 14 octobre 1977, être le moindre des chiffres ci-après:
- (i) Le produit obtenu lorsque le nombre des professionnels en exercice au service de la firme, pour la période d'observation, est multiplié par \$4,000, ou
- (ii) Le produit obtenu lorsque le nombre rajusté des professionnels en exercice au service de la firme, pour la période d'observation, est multiplié par le revenu de chaque professionnel en exercice au cours de la période de base par le total de 18% et de l'augmentation à la consommation, s'il en est, qu'accuse le pourcentage de l'indice des prix à la consommation, au cours de la première année du programme, augmentation qui est supérieure à huit pour cent; et
- c) dans le cas où le calcul est en voie d'être effectué relativement à une période d'observation qui a pris fin après le 13 octobre 1977 et avant le 14 octobre 1978, être le moindre des chiffres ci-après:
- (i) Le produit obtenu lorsque le nombre des professionnels en exercice au service de la firme, pour la période d'observation, est multiplié par \$7,200, ou
- (ii) Le produit obtenu lorsque le nombre rajusté des professionnels en exercice au service de la firme, pour la période d'observation, est multiplié par le revenu de chaque professionnel en exercice au cours de la période de base par le total de 24%, de l'augmentation, s'il en est, qu'accuse le pourcentage de l'indice des prix à la consommation, au cours de la première année du programme, augmentation qui est supérieure à huit pour cent.

amalgamation (hereinafter in this section referred to as the "new corporation") shall not, during a compliance period declare or pay dividends on its shares that, in total, exceed the product obtained when the base amount computed in accordance with sub-section (2) is multiplied by the dividend factor for that compliance period.

(2) For the purposes of subsection (1), the "base amount" is the amount by which

- (a) the sum of the dividends paid by the new corporation and each of the predecessor corporations during the twelve-month period ending on October 13, 1975, excluding therefrom any dividends paid by one predecessor corporation to another;

exceeds

- (b) the sum of the dividends paid by the predecessor corporations in the compliance period, excluding therefrom any dividends paid by one predecessor corporation to another.

(3) Notwithstanding subsection (1), a new corporation may, during the first compliance period, declare and pay dividends that in total do not exceed the amount by which

- (a) 25% of the earnings of the predecessor corporations for their last fiscal years ending prior to October 14, 1975, computed in accordance with generally accepted accounting principles;

exceeds

- (b) the sum of the dividends declared and paid by the predecessor corporations after October 13, 1975.

Subdivision and Consolidations of Shares

35. Where at any time after the beginning of the fiscal year referred to in paragraph 33(2) a class of shares has been

- (a) subdivided into a greater number of shares, or
(b) consolidated into a lesser number of shares,

the amount of the dividends per share permitted to be declared and paid by virtue of section 33 or 34 shall be proportionately adjusted.

Application of Part

36. (1) Subject to subsection (2), this Part applies to every corporation that is incorporated in Canada and that

- (5) Sous réserve du paragraphe (6), le "nombre des professionnels en exercice" d'une firme pour une période d'observation est le nombre de particuliers qui, pour cette période, étaient des professionnels en exercice de la firme, et le "nombre rajusté des professionnels en exercice" d'une firme pour une période d'observation est le total
- a) du nombre de particuliers qui étaient des professionnels en exercice au service de la firme, tant au cours de la période d'observation qu'au cours des deux derniers exercices financiers,
- b) du produit obtenu en multipliant le nombre des particuliers qui étaient des professionnels en exercice de la firme au cours de la période d'observation et au cours du dernier exercice financier, mais qui ne l'étaient pas au cours de l'avant-dernier exercice financier, soit par 75%, soit par celui des pourcentages plus élevés qui est raisonnable, compte tenu du niveau antérieur des revenus des professionnels en exercice, et
- c) du produit obtenu en multipliant le nombre des particuliers qui étaient des professionnels en exercice de la firme au cours de la période d'observation, mais non au cours du dernier exercice financier, soit par 50%, soit par celui des pourcentages plus élevés qui est raisonnable, compte tenu du niveau antérieur des revenus des professionnels en exercice.
- (6) Dans le cas
- a) où un exercice financier comporte moins de 365 jours, le nombre des professionnels en exercice et le nombre rajusté des professionnels en exercice, déterminés en vertu du paragraphe (5), doivent être réduits proportionnellement; et
- b) où un particulier est un professionnel en exercice au cours d'une période qui est moindre que la totalité d'un exercice financier, il doit, aux fins du paragraphe (5), être compté comme représentant une fraction d'un professionnel en exercice, fraction égale au nombre de mois au cours desquels il a été un professionnel en exercice, divisée par le nombre de mois de l'exercice financier.
- (7) Aux fins du paragraphe (2), le "chiffre de réajustement du revenu" d'une firme pour une période d'observation doit
- a) dans le cas où le calcul est en voie d'être effectué relativement à une période d'observation qui a pris fin avant le 14 octobre 1976, être le moindre des chiffres ci-après:

-
- (a) is listed on a stock exchange as prescribed in Part XXXII of the Income Tax Regulations;
 - (b) employs five hundred or more persons in Canada on October 14, 1975, or any day thereafter;
 - (c) carries on business in the construction industry and employs 20 or more persons in Canada on October 14, 1975, or any day thereafter;
 - (d) is associated, within the meaning of section 256 of the Income Tax Act, with a company referred to in paragraph (b) or (c); or
 - (e) is a corporation to which Part 2 applies.
- (2) This Part does not apply to
- (a) mortgage investment corporations, investment corporations, mutual fund corporations or non-resident owned investment corporations, as defined in the Income Tax Act;
 - (b) a corporation during its first fiscal year, other than a corporation that is
 - (i) formed as the result of an amalgamation, or
 - (ii) associated, within the meaning of section 256 of the Income Tax Act with another corporation that was in existence on October 13, 1975;
 - (c) credit unions and co-operative corporations;
 - (d) dividends paid by a corporation on a class of shares at least 90% of which are beneficially owned by one or more other corporations if each of those other corporations is referred to in subsection (1) and none of those corporations is a corporation referred to in paragraph (a), (b) or (c);
 - (e) policy dividends paid by life insurance companies;
 - (f) dividends on preferred stock that were in arrears on October 13, 1975; or
 - (g) dividends paid in respect of a new class of shares during a twelve-month period after issue if the new class is owned entirely by persons with whom the corporation deals at arm's length within the meaning of section 251 of the Income Tax Act, or is otherwise created for a bona fide purpose.
-

L'article 29 dépasse l'ensemble des montants de ses surcroits de recettes pour cette période que la firme peut établir comme étant le résultat

- a) d'une transaction intervenue avant le 14 octobre 1975;
- b) de gains exceptionnels, au plan de la productivité, dus pu raisonnablement être prévus par la firme;
- c) d'une évolution avantagieuse des coûts qui n'aurait pas pu raisonnablement être prévus par la firme;
- d) d'une poursuite de l'augmentation du revenu de la firme affectée à chacun de ses professionnels en exercice, intervenue avant le 14 octobre 1975;
- e) d'une augmentation de la part moyenne des travaux incombant à chacun des professionnels en exercice de la firme, ou d'une amélioration de la gamme des services professionnels rendus par la firme; ou
- f) de services rendus, à l'extérieur du Canada, par des personnes résidant à l'extérieur du Canada.

29. (1) Aux fins de la présente partie, le surcroit de recettes apparemment d'une firme, pour une période d'observation, est le montant, s'il en est, par lequel ses bénéfices rajustés d'exploitation pour la période dépasse ses bénéfices d'exploitation de référence pour la période, compilés conformément au paragraphe (2).

(2) Aux fins du paragraphe (1), les "bénéfices d'exploitation de référence" d'une firme pour une période d'observation sont compilés en multipliant ses bénéfices rajustés d'exploitation, pour la période de base, par le facteur-volume compilé conformément au paragraphe (4) et en ajoutant au résultat le chiffre de rajustement du revenu, compilé conformément au paragraphe (7).

(3) Aux fins de la présente partie, les bénéfices rajustés d'exploitation d'une firme doivent être calculés sans en déduire quelque montant que ce soit de traitements, d'allocations en matière de traitements, d'intérêts ou d'une autre distribution des bénéfices consentis aux professionnels en exercice à l'égard de la période au cours de laquelle ils ont été des professionnels en exercice.

(4) Aux fins du paragraphe (2), le "facteur-volume" d'une firme pour une période d'observation est le chiffre obtenu lorsque le nombre rajusté des professionnels en exercice, pour la période d'observation, est divisé par le nombre rajusté des professionnels en exercice au service de la firme pour la période de base, nombre calculé conformément au paragraphe (5) et (6).

37. For the purpose of this Part, a dividend declared on a share of a class of shares prior to October 14, 1975, and that is subsequently paid, shall be deemed to have been paid on the date on which it was so declared.

28. Le surcroît de recettes d'une firme qui ne se conforme pas aux conditions prescrites par l'article 27 et qui affiche un surcroît de recettes apparent en vertu de l'article 29 pour une période d'observation, est pour cette période, le montant, s'il y a lieu, par lequel son surcroît de recettes apparent en vertu de

(4) Les estimations visées au sous-alinéa (1)(b)(1) et au paragraphe (3) doivent être fondées sur la perspective que chacun des professionnels en exercice de la firme travaillera, au cours de l'année suivante, pendant le même nombre d'heures au cours desquelles il a travaillé au cours de l'année qui vient tout juste de se terminer, et qu'il rendra à peu près la même gamme de services professionnels.

b) aux recettes brutes tirées des opérations de la firme et qu'on estime retirer au cours de l'année suivante.

par rapport

a) Les recettes brutes tirées des opérations de la firme et qu'on estime être retirées de services du genre visé à l'alinéa (1)(b) au cours de l'année suivante

(3) Aux fins du paragraphe (1), les "montants d'amélioration des revenus" sont les montants des augmentations des tarifs d'honoraires qu'on estime nécessaires en vue d'accroître les recettes annuelles brutes retirées des opérations de la firme au-delà de celles de la période antérieure de douze mois, se terminant le 31 octobre 1975 et ce, selon la proportion de l'augmentation maximale qu'autoriserait la section 1 de la partie 4, en ce qui a trait au montant total de la rémunération de ce groupe de professionnels en exercice, dans le cas où, aux fins de cette même section, ils constituaient un groupe et où les revenus par eux retirés de la firme étaient une rémunération, que représente

b) Les tarifs d'honoraires facturés pour des services rendus par des professionnels en exercice à l'intérieur de la firme à divers paliers d'expérience et d'ancienneté.

a) Les tarifs d'honoraires effectivement facturés pour des services précis qu'elle a rendus et ceux publiés en rapport avec de tels services dans tout barème disponible au grand public, et

(2) En fixant les tarifs d'honoraires facturés pour des services professionnels rendus au cours d'une période d'observation, une firme doit suivre ses consignes habituelles et courantes en matière de facturation, selon qu'en font foi les pratiques par elle suivies au cours de la période de base, et doit dûment tenir compte des taux différentiels en vigueur au 14 octobre 1975, entre

Part 4

Guidelines for the Restraint of Compensation

Interpretation

38. In this Part,

"bargaining unit" means a group of employees recognized under any applicable law to be a unit appropriate for collective bargaining;

"base date", with respect to a group, means the day before the date on which the first compensation plan of the group established or entered into on or after October 14, 1975, becomes effective,

"base year", with respect to a guideline year, means a period of 365, or where the period includes February 29, 1976, 366 consecutive days immediately preceding the first day of the guideline year;

"compensation plan" means an arrangement for the determination and administration of the compensation of employees;

"Consumer Price Index" means the Consumer Price Index for Canada, as published by Statistics Canada under the authority of the Statistics Act;

"direct incentive plan" means an arrangement under which the whole or any portion of the compensation of an employee, in respect of whom the arrangement is applicable, is determined by the application of a formula comprising a number of variables such as hours worked, mileage or by units of output, or the volume or value of sales achieved by the employee;

"employer", with respect to a group, means the employer of the employees in the group;

"executive group" means a group referred to in paragraph 39(a);

"executive officer" means an employee of a corporation

- (a) who is the president, a vice-president, secretary, comptroller, treasurer or other officer of the corporation designated as such by by-law or resolution of the directors of the corporation, or
- (b) other than an officer referred to in paragraph (a), who is a member of an executive or senior management committee;

- a) un architecte,
- b) un expert-conseil en affaires, finances, actuariat, sciences économiques ou gestion,
- c) un chiropraticien,
- d) un dentiste,
- e) un ingénieur,
- f) un avocat ou un notaire,
- g) un médecin ou un chirurgien,
- h) un optométriste,
- i) un comptable public, ou
- j) un vétérinaire,
- que ce fournisseur exerce une entreprise à titre de propriétaire, sous forme de société, de corporation ou à tout autre titre, sont prescrits comme des services professionnels.

27. (1) Sous réserve du paragraphe (2), une firme est réputée s'être conformée à la présente partie au cours d'une période d'observation

- a) dans le cas où, en ce qui a trait à la fourniture de services professionnels, dont les honoraires sont calculés comme un pourcentage de la valeur de la transaction ou des actifs dont il s'agit, elle a, relativement à chacun des trimestres qui ont pris fin après le 13 octobre 1975, réduit le tarif de ses honoraires d'au moins 1% du tarif en vigueur à cette même date, et
- b) dans le cas où, relativement à d'autres services professionnels, elle n'a pas augmenté ses tarifs d'honoraires, par rapport à ses tarifs en vigueur le 13 octobre 1975, au delà

(1) des montants qu'elle estime nécessaires pour compenser des augmentations nettes afférentes, après le 13 octobre 1975, à ses coûts admissibles, attribuable à bon droit à ces mêmes services,

plus

(11) Les montants afférents à l'amélioration des revenus, montants calculés conformément au paragraphe (3).

"first program year" means the period of 366 consecutive days beginning on October 14, 1975;

"group" means

- (a) a bargaining unit,
- (b) two or more bargaining units composed of employees of the same employer that, in association with one another, bargain collectively with the employer,
- (c) one or more bargaining units composed of employees of one or more employers that bargain collectively with an association of employers,
- (d) a group of employees the composition of which is unilaterally established by the employer for the purpose of determining or administering the compensation of the employees in the group,
- (e) a group the composition of which is determined in accordance with paragraph 39(b), or
- (f) an executive group;

"guideline year", with respect to a group, means a period of 365, or where the period includes February 29, 1976, 366 consecutive days beginning on the later of

- (a) the day immediately following the base date,
- or
- (b) the day immediately following the last anniversary of the base date;

"indirect incentive plan" means an indirect incentive plan as defined in subsection 57(1);

"second program year" means the period of 365 consecutive days beginning on October 14, 1976;

"third program year" means the period of 365 consecutive days beginning on October 14, 1977.

39. For the purpose of this Part,

- (a) the executive officers of a corporation shall be included in a group that does not include any other employees of that corporation; and
- (b) where an employer has established a single compensation plan that is applicable to all employees of that employer other than the employees in a bargaining unit

de ces exercices qui survient le dernier, ainsi que, par la suite, chacun des exercices financiers de cette même firme;

"professionnel en exercice", à l'égard d'une firme, désigne un particulier

a) qui est le propriétaire de la firme,

b) qui est l'un des associés de la firme dans le cas où, durant la totalité ou une partie de l'exercice financier au cours duquel il était l'un des associés, ce particulier a consacré aux affaires de la firme au moins la moitié des heures d'affaires habituelles de la firme,

c) qui est l'un des actionnaires de la firme dans le cas où, durant la totalité ou une partie de l'exercice financier au cours duquel il était l'un des actionnaires, ce particulier

(1) consacrait, aux affaires de la firme, au moins la moitié des heures d'affaires habituelles de la firme, et

(11) était la propriétaire d'un certain nombre d'actions, dans une proportion raisonnable avec le nombre d'actions appartenant aux autres professionnels en exercice de cette même firme qui en étaient des actionnaires le dernier jour de la période de base, ou

d) qui est l'un des employés de la firme et qui, durant la totalité ou une partie de l'exercice financier au cours duquel il était l'un des employés, consacrait aux affaires de la firme au moins la moitié des heures d'affaires habituelles de la firme et retirait plus de la moitié de son revenu qu'il retirait de la firme

(1) soit sous la forme d'un partage des bénéfices,

(11) soit par suite d'une formule en application de laquelle la totalité ou une partie de son revenu est déterminée en rapport avec la totalité ou une partie du revenu brut de la firme,

soit par suite de l'un et de l'autre à la fois;

26. (1) La présente partie s'applique à un fournisseur de services qui, selon les prescriptions du paragraphe (2), sont des services professionnels, ainsi qu'à ceux de ses employés qui sont des professionnels en exercice.

(2) Les services d'un fournisseur qui est ou qui se présente comme étant

or in an executive group, the employer shall include the employees that are not members of a bargaining unit or of an executive group in two or more other groups, the composition of which shall be determined

- (i) by reference to the practices followed by other employers of comparable size in the same or in a related industry, or
- (ii) on the basis of the occupations of the employees of the employer.

40. For the purpose of this Part, compensation does not include any amount paid to the employees in a group for the number of hours of overtime worked in a guideline year that are in excess of the total hours of overtime worked during the base year by the employees in the group, where the excess hours of overtime were necessitated by special or unusual circumstances and were essential to the effective conduct of the business of the employer.

41. For the purposes of this Part,

- (a) the normal or standard hours of work of an employee in an executive group shall be deemed to be the same as the normal or standard hours of an administrative or office employee of the same employer who is not included in an executive group; or
- (b) where the payment of compensation payable in a guideline year is deferred, that compensation shall be deemed to have been paid in that guideline year unless the payment was deferred in accordance with a provision that formed part of the terms and conditions of a compensation plan in effect on October 14, 1975.

42. (1) For the purposes of this Part, the percentage increase in the Consumer Price Index for any period shall be computed in the following manner:

- (a) subtract the Consumer Price Index for the month immediately preceding the month during which the period begins from the Consumer Price Index for the month during which the period ends;
- (b) divide the result obtained under paragraph (a), by the Consumer Price Index for the month immediately preceding the month during which the period begins;
- (c) adjust the quotient obtained under paragraph (b), in accordance with subsection (2); and
- (d) multiply the adjusted quotient by one-hundred, the result being the percentage increase in the Consumer Price Index for that period.

Indicateurs visant à limiter les honoraires et les revenus des professionnels

Interprétation

25. (1) Dans la présente partie, les expressions "bénéfices rajustés d'exploitation", "coûts admissibles", "recettes brutes d'exploitation" et "dépenses limitées" ont le sens que leur attribue la partie 1.

(2) Dans la présente partie,

"deuxième année du programme" a le sens attribué à cette expression par la partie 4.

"nombre des professionnels en exercice" et "nombre rajustés des professionnels en exercice" ont le sens qu'attribue à ces expressions le paragraphe 29(5) ou (6), selon celui de ces paragraphes qui est applicable dans les circonstances;

"période de base" désigne

a) le dernier exercice financier d'une firme, complète avant le 14 octobre 1975 et qui comprend 183 jours ou davantage, ou

b) dans le cas où, pour une firme, un exercice financier, d'une durée d'au moins 183 jours, n'a pas été complété avant le 14 octobre 1975 et dans le cas où il s'agit d'une firme autre qu'une firme visée à l'article 31, le premier exercice financier de cette firme qui comprend 183 jours ou davantage;

"période d'observation", à l'égard

a) d'une firme dont la période de base est déterminée en vertu de l'alinéa a) de la définition de "période de base", désigne celui de ses exercices financiers qui comprend le 14 octobre 1975, ainsi que, par la suite, chacun des exercices financiers de cette même firme,

b) d'une firme dont la période de base est déterminée en vertu de l'alinéa b) de la définition de "période de base", désigne le premier de ses exercices financiers qui suit sa période de base, ainsi que, par la suite, chacun des exercices financiers de cette même firme, et

c) d'une firme visée à l'article 31, désigne soit son premier exercice financier, soit celui de ses exercices financiers qui comprend le 14 octobre 1975, selon celui

(2) Where the quotient obtained under paragraph (1)(b) contains three digits after the decimal point,

- (a) the third digit after the decimal point shall be dropped if that digit is less than five; or
- (b) the second digit after the decimal point shall be increased by one and the third digit dropped if the third digit is five or greater than five.

- c) diviser le total calculé en vertu de l'alinéa b) par le résultat obtenu en soustrayant de 100 pour cent le pourcentage de marge bénéficiaire nette de référence applicable à la ligne de produits pour la période d'observation, et
- d) le prix maximum qui peut être facturé sur le produit est le produit obtenu lorsque le prix d'essai pour le produit, aux fins de la détermination en vertu de l'alinéa a), est multiplié par le quotient que l'on obtient en divisant le résultat obtenu en vertu de l'alinéa c) par les recettes globales calculées en vertu de l'alinéa a),
- et il y a lieu de réviser les compilations au plus tard 90 jours après la date à laquelle le fournisseur vend pour la première fois la ligne de produits et de réviser conformément les prix maxima.
- (3) Le prix maximal que peut facturer un fournisseur assujéti au présent article, pour un produit faisant partie d'une ligne de produits autre qu'une ligne de produits visée au paragraphe (1) ou (2), est déterminé en vertu du paragraphe 20(3).
24. Un fournisseur assujéti au présent article doit contrôler les prix de ses produits durant une période d'observation de telle manière que les recettes brutes d'exploitation qu'il réalise
- a) pour les trois premiers mois de la période d'observation, pour les six premiers mois de la période d'observation, pour les neuf premiers mois de la période d'observation, et
- d) pour toute la durée de la période d'observation, ne dépassent pas un montant que l'on compile en divisant ses coûts admissibles pour la période par le résultat que l'on obtient en soustrayant de 100 pour cent son pourcentage de marge bénéficiaire nette de référence.

Division 1

Guidelines for Groups

43. (1) Subject to subsection (2) and section 44, an employer shall not in any guideline year increase the total compensation of all the employees in a group, in relation to the total compensation of all the employees in the group in the base year, by an amount that results

- (a) in an annual percentage rate of increase that is greater than the permissible percentage rate of increase determined for the group under section 45; or
- (b) in an increase in the average compensation for the group for the guideline year that is greater than twenty-four hundred dollars,

whichever is the lesser amount.

(2) The compensation of an employee in any guideline year may be increased

- (a) to three dollars and fifty cents an hour; or
- (b) six hundred dollars or, where the compensation is paid for less than a year, by an amount that bears the same proportion to six hundred dollars, that the period for which the compensation is paid bears to a year,

whichever results in the greater increase.

44. (1) Where a group

- (a) in respect of which
 - (i) a compensation plan entered into or established on or before January 1, 1974, expired prior to October 14, 1975, and
 - (ii) a new compensation plan was not entered into or established prior to October 14, 1975, or
- (b) has an historical relationship with another group,

the employer may in a guideline year increase the total amount of the compensation of all the employees in the group, by an amount that is not greater than the sum of

- (c) the amount permitted under subsection 43(1), and,
- (d) such further amount that in the opinion of the Anti-Inflation Board is consistent with the objectives of the Act.

- (11) Le total des coûts admissibles qui s'appliquent à la ligne de produits en question en les ventilant suivant leurs éléments constitutifs, lesdits éléments constitutifs comportant tout au moins le coût des matériaux directs, de la main-d'œuvre directe et des frais généraux directs et indirects;
- b) déterminer, pour chacun des éléments constitutifs des coûts visés au sous-alinéa a) (11), le pourcentage, s'il y a lieu, d'augmentation ou de diminution du prix de l'élément de coût, exprimé en termes de coût par heure de travail, de coût par unité de matière première ou de coût par unité d'autres éléments, depuis le dernier jour du dernier des deux exercices financiers visés à l'alinéa a);
- c) déterminer la somme globale des chiffres obtenus lors- qu'on ajoute, à chacun des coûts visés au sous-alinéa a) (11), le produit que l'on obtient en multipliant ces coûts par le pourcentage déterminé en vertu de l'alinéa b);
- d) diviser la somme globale, déterminée en vertu de l'alinéa c), par le résultat que l'on obtient en soustrayant de 100 pour cent le pourcentage de marge bénéficiaire nette de référence que réalise le fournisseur sur la ligne de produits; et
- e) multiplier le prix du produit au dernier jour du plus récent des deux exercices financiers visés à l'alinéa a) par le quotient obtenu en vertu de l'alinéa d), diviser le résultat par le montant déterminé en vertu du sous-alinéa a) (1) et rajuster le montant obtenu en fonction des variations intervenues dans les coûts fixes et dans les augmentations en volume, s'il y a lieu, pour obtenir le prix maximal qui peut être facturé pour un produit faisant partie de la ligne de produits.
- (2) Durant une période d'observation, le prix maximal que peut facturer un fournisseur assujéti au présent article pour un produit faisant partie d'une ligne de produits, autre qu'une ligne de produits à laquelle s'applique l'alinéa 13 (2) a) ou b), compile initialement comme suit:
- a) déterminer les recettes globales qu'un fournisseur peut raisonnablement prévoir tirer de la vente des produits faisant partie de la ligne de produits dans la première année au cours de laquelle il vend la ligne de produits aux prix choisis à titre d'essai,
- b) déterminer le total des coûts admissibles que le fournisseur peut raisonnablement prévoir engager pour la ligne de produits durant cette première année,

(2) For the purposes of paragraph (1)(b), a group has an historical relationship with another group

(a) where

(i) for a period of two or more years prior to October 14, 1975, the level, timing and rates of increase of compensation of the employees in the groups have borne a demonstrable relationship with each other, or

(ii) prior to October 14, 1975, the rates for the benchmark jobs in each group were identical; and

(b) where the employees in the groups

(i) have the same employer, are employed in the same industry, or are in the same local labour market, and

(ii) perform work that is related to the same product, process or service.

Permissible Percentage Rate of
Increase in Compensation

45. The permissible percentage rate of increase in compensation for a group for any guideline year is,

(a) where the result determined under paragraph 48(1)(b) is greater than the result determined under paragraph 48(1)(a), the sum of

(i) the basic protection factor for that year determined under section 46,

(ii) the national productivity factor set forth in section 47, and

(iii) the experience adjustment factor for that year computed under subsection 48(1); or

(b) where the result determined under paragraph 48(1)(b) is less than the result determined under paragraph 48(1)(a), the result obtained by

(i) adding the basic protection factor for that year determined under section 46 and the national productivity factor set forth in section 47, and

(ii) subtracting from the result obtained in subparagraph (i) the experience adjustment factor for that year computed under subsection 48(2).

(4) Nonobstant les paragraphes (1), (2) et (3), lorsqu'un fournisseur connaît

a) une diminution du rapport entre ses coûts admissibles et les coûts de ses biens pour la partie de son entreprise visée par le présent article, de telle manière qu'il devienne inférieur au rapport correspondant pour la période de base, le fournisseur doit, le cas échéant, réduire ses prix de vente de manière à s'assurer que le rapport entre ses bénéfices rajustés d'exploitation et ses coûts admissibles pour cette partie de son entreprise pour la période d'observation, ne dépasse pas son rapport correspondant pour la période de base; ou

b) telle augmentation du premier rapport visé à l'alinéa a) de telle manière qu'il devienne supérieur au rapport correspondant pour la période de base, le fournisseur n'est pas tenu de maintenir des prix qui rendraient ses bénéfices rajustés d'exploitation, qu'il réalise pour la période d'observation pour la partie de son entreprise visée par le présent article, inférieurs à ses bénéfices-rajustés d'exploitation, pour ladite partie de son entreprise, pour la période de base.

22. Le prix unitaire maximal que peut facturer un fournisseur assujéti au présent article pour un produit individuel, au moment où s'impose un rajustement de prix, ne peut pas dépasser

a) le prix de base du produit,

plus

b) l'excédent, s'il y a lieu, du coût actuel du produit sur son coût de base

moins

c) l'excédent, s'il y a lieu, du coût de base du produit sur son coût actuel.

23. (1) Le prix maximum que peut facturer un fournisseur pendant une période d'observation pour un produit faisant partie d'une ligne de produits à laquelle s'applique le présent article, et qu'il a commencée à vendre plus de 182 jours avant le début de la période d'observation, se calcule comme suit:

a) déterminer, pour le dernier exercice financier qui a pris fin avant le 14 octobre 1975 ou pour le premier exercice financier qui a pris fin plus de 182 jours après qu'il commence à fournir la ligne de produits, suivant celui de ces exercices qui prend fin le dernier, (1) les recettes globales tirées de la vente de la ligne de produits en cause, et

Basic Protection Factor

46. The basic protection factor for a guideline year commencing
- (a) prior to October 14, 1975, is, where the guideline year commences in a month set forth in Column I of Schedule A, the basic protection factor set forth in Column II of that Schedule;
 - (b) in the first program year, is eight per cent;
 - (c) in the second program year, is the aggregate of
 - (i) six per cent, and
 - (ii) the amount, if any, by which the percentage increase in the Consumer Price Index during the first program year exceeds eight per cent; and
 - (d) in the third program year, is the aggregate of
 - (i) four per cent, and
 - (ii) the amount, if any, by which the percentage increase in the Consumer Price Index during the second program year exceeds six per cent.

National Productivity Factor

47. The national productivity factor for a guideline year is two per cent.

Experience Adjustment Factor

48. (1) Subject to subsection (2), the experience adjustment factor for a group for a guideline year shall be computed in the following manner:
- (a) determine the annual average percentage increase in the hourly compensation rate for the group during the greater of
 - (i) the period of twenty-four months ending on the base date of the group, and
 - (ii) the period covered by the compensation plan of the group that terminates on the base date of the group;
 - (b) determine the aggregate of
 - (i) the average annual percentage rate of increase in the Consumer Price Index during the greater of the periods referred to in paragraph (a), and

(1) des montants obtenus lorsque, dans le cas de chacun des produits transférés dans une catégorie assortie d'un taux de majoration plus élevé que celui qui s'appliquait à sa catégorie de base, la différence du taux de majoration est multipliée par le coût établi supporté par le fournisseur de ce produit vendu pendant la période d'observation ou pendant une partie de cette dernière, alors que ce produit appartenait à la catégorie assortie du taux plus élevé,

ne dépasse pas le total

(1f) des montants obtenus lorsque, dans le cas de chacun des produits transférés dans une catégorie assortie d'un taux de majoration moins élevé que celui qui s'appliquait à sa catégorie de base, la différence du taux de majoration est multipliée par le coût établi supporté par le fournisseur de ce produit vendu pendant la période d'observation ou pendant une partie de cette dernière, alors que ce produit appartenait à la catégorie assortie du taux moins élevé; et

b) Le taux de majoration appliqué à chacun des produits n'augmente pas de plus de 10 pour cent.

(2) Lorsqu'un fournisseur, assujéti au présent article, ne peut répertorier ses produits individuels comme l'exige le paragraphe (1) mais peut répartir les produits qu'il vend en lignes de produits, il doit contrôler ses prix pendant la période d'observation de telle manière que, durant une période d'observation ou une partie de cette dernière,

a) Le taux de majoration sur l'un ou l'autre des produits de la ligne n'augmente pas de plus de 10 pour cent; et

b) Les bénéfices bruts, exprimés en termes de pourcentage des recettes brutes d'exploitation, tirées de la vente de chaque ligne de produits pendant les premiers trois, six et neuf mois de la période d'observation, ne dépassent pas les bénéfices bruts exprimés en termes de pourcentage des recettes brutes d'exploitation tirées de la vente de cette ligne de produits pendant la partie correspondante de la période de base.

(3) Lorsqu'un fournisseur assujéti au présent article ne peut ni répertorier des produits individuels comme l'exige le paragraphe (1), ni répartir les produits qu'il vend en lignes de produits comme l'exige le paragraphe (2), il doit contrôler ses prix pendant une période d'observation en vertu du paragraphe (2) comme si tous ses produits constituaient une seule ligne de produits.

(ii) the national productivity factor;

(c) where the result determined under paragraph (b) is greater than the result determined under paragraph (a), the experience adjustment factor for the first guideline year for the group is the lesser of

(i) the percentage obtained by subtracting the result determined under paragraph (a) from the result determined under paragraph (b), and

(ii) two per cent;

(d) where the percentage obtained under subparagraph (c)(i) is greater than two, the experience adjustment factor for the second guideline year for the group is the lesser of

(i) that percentage, less two per cent, and

(ii) two per cent; and

(e) where the percentage obtained under subparagraph (c)(i) is greater than four, the experience adjustment factor for the third guideline year for the group is the lesser of

(i) that percentage, less four per cent; and

(ii) two per cent.

(2) Where the result determined under paragraph (1)(b) is less than the result determined under paragraph (1)(a), the experience adjustment factor for a guideline year shall be computed in the manner described in paragraphs (c) to (e) except that the result determined under paragraph (1)(b) shall, in each case, be subtracted from the result determined under paragraph (1)(a).

(3) For the purposes of paragraph 48(1)(a), the hourly compensation rate for a group for the greater of the periods referred to therein shall be determined in the manner described in paragraph 50(a), except that the computations referred to in paragraph 50(a) shall be made for the greater of the periods referred to in paragraph 48(1)(a), and on the basis of the number and distribution of employees in the group on the base date.

- a) qui n'a pas joué le rôle de distributeur pendant sa période de base, se lance dans la distribution,
- b) assujéti au paragraphe 21 (1), commence à fournir un produit qui n'est pas semblable à un ou à des produits faisant partie d'une de ses catégories de base actuelles,
- c) assujéti au paragraphe 21 (2), commence à fournir un produit qui n'est pas semblable à un ou à des produits faisant partie d'une de ses catégories de base actuelles, ou
- d) assujéti à l'article 23, commence à fournir un produit le prix maximal qu'il peut facturer de temps à autre durant la période visée au paragraphe (4) est
- e) le prix le plus élevé facturé pour ce produit par tout autre fournisseur sur le même marché, dans des conditions semblables à celles où oeuvre le premier fournisseur susmentionné,
- f) lorsqu'aucun prix n'est facturé par un autre fournisseur visé à l'alinéa e), un prix raisonnable eu égard au prix le plus élevé facturé à cette date ou à l'époque pour un produit semblable, dans des circonstances semblables à celles où oeuvre le premier fournisseur susmentionné, compte tenu des différences entre les deux produits, ou
- 8) dans tout autre cas, relativement à ce produit, un prix approprié, juste et raisonnable, eu égard aux coûts admissibles qui sont imputables au produit en cause.
- (4) La période au cours de laquelle doit s'appliquer le paragraphe (3) afin d'établir quels sont les prix maxima des produits, dans les conditions y prévues, doit débuter lorsque le fournisseur commence à fournir le produit et doit prendre fin
- a) dans le cas d'un fournisseur visé à l'alinéa (3) a), c) ou d), à la fin de la première période d'observation qui se termine plus de 182 jours après que le fournisseur a commencé à fournir le produit ou,
- b) dans le cas d'un fournisseur visé à l'alinéa (3) b), 90 jours plus tard.
21. (1) Lorsqu'un fournisseur assujéti au présent article peut répertorier des produits individuels de façon à inclure dans la même catégorie (dénommée ci-après la "catégorie de base") tous les produits qu'il vend, et les assortir du même taux de majoration au 13 octobre 1975, il doit contrôler ses prix au cours d'une période d'observation et au cours de toute partie de cette dernière de telle manière que

Division 2

COMPUTATION OF COMPENSATION FOR GROUPS

Interpretation

49. (1) In this Division,

"benefit" means a benefit as defined in Schedule B;

"increment", with respect to a job or position, means the difference between the compensation payable for a rate in the scale of rates applicable to the job or position and the next higher rate in that scale.

(2) For the purposes of this Division, the total amount of any increment paid by an employer to an employee in a group during a guideline year shall be included in the computation of the straight time average hourly rate for the group for that year unless

- (a) the compensation plan under which the increment is payable provides, as a condition of the payment of the increment, that it shall only be paid if the employee to whom it is payable has improved or added to the skills or knowledge required by the employee in the performance of the duties of the job or position; and
- (b) the opportunities available to the employee receiving the increment for the promotion to another job or position are strictly limited by the number of jobs or positions with the employer at higher levels.

Computations

50. The following provisions apply for the purposes of computing the compensation for a group

- (a) determine the hourly compensation rate for the group for a base year by adding
 - (i) the straight time average hourly rate for the base year computed under section 51;
 - (ii) the average hourly benefit rate for that year computed under section 52;
 - (iii) the average hourly direct incentive rate, if any, for that year computed under section 53; and
 - (iv) the average hourly indirect incentive rate, if any, for that year computed under subsection 60(1);

- b) Fondée sur les plus récentes données dont il dispose en matière de coûts et qu'il aura rajustées de façon à tenir compte des changements en matière de coûts survenus entre la date desdites données récentes et la date à laquelle s'impose le rajustement de prix
- et il peut inclure une augmentation prévue des coûts dans la mesure où il est raisonnablement certain qu'elle se produira durant la période au cours de laquelle on prévoit que le prix demeurera en vigueur, pourvu que le coût prévu soit rajusté pour tenir compte de sa répartition sur ladite période.
20. (1) Lorsqu'un fournisseur, assujéti au paragraphe 21 (1), commence à fournir un produit qu'il n'a pas fourni auparavant, a) le produit est, s'il est semblable à un ou à des produits inclus dans une catégorie de base existante du fournisseur, réputé avoir appartenu à cette catégorie au 13 octobre 1975, ou
- b) lorsque l'alinéa a) ne s'applique pas au produit, le prix maximal que le fournisseur peut facturer pour ce produit doit, pendant les 90 premiers jours au cours desquels il le fournit, être déterminé en vertu du paragraphe (3) et, à la fin de ladite période, le produit doit être incorporé dans une catégorie de base en fonction des bénéfices bruts qu'a réalisés le fournisseur sur ledit produit pendant les 90 jours;
- (2) Lorsqu'un fournisseur assujéti au paragraphe 21 (2) commence à fournir un produit qu'il n'a pas fourni auparavant,
- a) le produit est, s'il est semblable à un ou à des produits faisant partie d'une ligne de produits existante du fournisseur, réputé faire partie de ladite ligne de produits; ou
- b) lorsque l'alinéa a) ne s'applique pas au produit, le prix maximal que peut facturer le fournisseur pour le produit, de temps à autre, jusqu'à la fin de la première période d'observation qui se termine plus de 182 jours après qu'il a commencé à fournir le produit, se détermine en vertu du paragraphe (3) et le produit est réputé constituer une ligne de produits particulière et les bénéfices bruts, à titre de pourcentage des recettes brutes d'exploitation, tirés de la vente de cette ligne de produits pendant la période de base, se complètent d'après les résultats obtenus pendant la période de vente écoulée jusqu'à la fin de la période d'observation, après qu'ont été opérés les rajustements, s'il y a lieu, pour tenir compte du caractère saisonnier de l'entreprise du fournisseur
- (3) Lorsqu'un fournisseur,

-
- (b) determine the hourly compensation rate for the group for a guideline year by adding
 - (i) the straight time average hourly rate for the guideline year computed under section 54;
 - (ii) the average hourly benefit rate for that year computed under section 55;
 - (iii) the average hourly direct incentive rate, if any, for that year computed under section 56; and
 - (iv) the average hourly indirect incentive rate, if any, for that year computed under subsection 60(2);
 - (c) calculate the amount, if any, by which the result determined under paragraph (b) exceeds the result determined under paragraph (a); and
 - (d) calculate the annual percentage rate of increase in compensation in the guideline year for the group by dividing
 - (i) the amount determined under paragraph (c)
by
 - (ii) the amount determined under paragraph (a), and
multiplying the quotient by one hundred.

Base Straight Time Average Hourly Rate

51. (1) Subject to subsection (2), the straight time average hourly rate for a group for a base year shall be computed in the following manner:

- (a) where the wages or salary of any employee in the group are not paid on an hourly rate basis, convert that wage or salary in effect on the last day of the base year to an hourly rate using the normal or standard hours of work for the employees in effect on that day;
- (b) multiply the amount of each different straight time hourly rate applicable to employees in the group by the number of employees in the group paid at each such rate on the last day of the base year;
- (c) add the products obtained under paragraph (b) and divide the result by the total number of employees in the group on the last day of the base year; and

Indicateurs provisoires régissant l'évaluation des prix

19. Dans la présente section,

"catégorie de base" désigne une catégorie de base visée au paragraphe 21 (1);

"coût de base", à l'égard

a) d'un produit en vente le 13 octobre 1975, désigne la meilleure estimation qu'établit le fournisseur de ses coûts admissibles par unité de production, à la date précitée, une telle estimation étant

(i) faite sur une base raisonnable et compatible avec ses pratiques comptables habituelles,

(ii) fondée sur les plus récentes données dont il dispose en matière de coûts et qu'il aura rajustées pour tenir compte des changements en matière de coûts survenus entre la date desdites données récentes et le 13 octobre 1975, et

(iii) lorsque le prix de base tient compte des augmentations de coûts prévues, en supposant que ces augmentations sont déjà intervenues; et

b) d'un produit qui n'est pas en vente le 13 octobre 1975, désigne la meilleure estimation qu'établit le fournisseur de ses coûts admissibles par unité de production à la date de la mise en vente du produit, en rajustant ces coûts de façon à éliminer la différence entre les coûts estimatifs et les coûts réels, à la date de la mise en vente du produit

(i) aussitôt qu'il dispose de données suffisantes pour rajuster ses coûts, ou

(ii) 90 jours après la date de la mise en vente du produit,

en choisissant la date qui se présente en premier lieu;

"coût du moment" désigne la meilleure estimation qu'établit le fournisseur de ses coûts admissibles par unité de production à la date à laquelle s'impose un rajustement de prix, une telle estimation étant

a) faite sur une base raisonnable et compatible avec ses pratiques comptables habituelles, ainsi qu'avec la méthode qu'il emploie pour estimer ses coûts de base, et

-
- (d) add the result obtained under paragraph (c) to the hourly rate of the cost of living allowance, if any, payable to the employees in the group on the last day of the base year, the result being the straight time average hourly rate for the base year.

(2) Where an employer has paid ninety per cent or more of the employees in a group at a single hourly rate, the straight time average hourly rate for the group is the sum of

- (a) that single hourly rate; and

(b) the hourly rate of the cost of living allowance, if any, payable to the employees in the group on the last day of the base year.

(3) Where the composition of a group on the last day of a base year is not representative of the numbers or of the trades and occupations of the employees in the group during the base year, a composition that is more representative of such numbers or trades and occupations during the base year may be used in the computations under paragraphs (1)(b) and (c).

Base Average Hourly Benefit Rate

52. (1) Subject to subsection (2), the average hourly benefit rate for a group for a base year shall be computed in the following manner:

- (a) determine the total amount of expenditures by the employer during the base year in respect of compensation for employees in the group in the form of benefits; and
- (b) divide the amount determined under paragraph (a) by the total of the normal or standard hours of work for which all the employees in the group were paid during the year, the result being the average hourly benefit rate for the base year.

(2) Where an employer contributes a predetermined amount for each hour worked by the employees in a group in respect of any benefit, the average hourly benefit rate for the group for the base year is the sum of

- (a) the total of such contributions for an hour worked on the last day of the base year; and
- (b) the total of the expenditures incurred by the employer in providing benefits, if any, other than the benefits in respect of which a predetermined amount has been contributed, divided by the total of the normal or standard hours of work for which all the employees in the group were paid during the base year.

(2) Aux fins du paragraphe (1), les "bénéfices d'exploitation de référence" que réalise un fournisseur pour une période d'observation, tirés de la partie de son entreprise à laquelle s'applique le présent article, sont le résultat que l'on obtient en multipliant ses coûts admissibles qui sont alloués à cette partie de son entreprise pendant ladite période par le coefficient de marge bénéficiaire pour cette partie de son entreprise.

(b) Le montant, s'il y a lieu, par lequel les bénéfices rajustés d'exploitation que réalise un fournisseur pour la période d'observation et pour toutes les autres périodes d'observation complètes, tirés de cette partie de son entreprise, dépasse la somme de ses bénéfices d'exploitation de référence qu'il réalise, tirés de cette partie de son entreprise, pour la période d'observation et pour toutes les autres périodes d'observation complètes, tirés de cette partie de son entreprise, est le moins élevé

a) du montant, s'il y a lieu, par lequel les bénéfices rajustés d'exploitation que réalise le fournisseur pour la période, tirés de cette partie de son entreprise, dépasse ses bénéfices d'exploitation de référence qu'il réalise pour la période, tirés de cette partie de son entreprise, compilés conformément au paragraphe (2); ou

18. (1) Aux fins de la présente partie, le surcroît de recettes apparent que réalise un fournisseur pour une période d'observation, tiré de la partie de son entreprise à laquelle s'applique le présent article, est le moins élevé

(3) Aux fins du paragraphe (2), les "bénéfices d'exploitation de référence" que réalise un fournisseur pour une période d'observation sur une ligne de produits particulière sont le résultat que l'on obtient en multipliant ses coûts admissibles qui sont alloués à cette ligne de produits particulière pour la période par le coefficient de marge bénéficiaire de référence pour la ligne de produits particulière.

(3) The expenditures referred to in paragraphs (1)(a) and 2(b) shall be computed on the basis that the benefits applicable to the employees in the group in effect on the last day of the base year were in effect throughout that year.

Base Average Hourly Direct Incentive Rate

53. (1) The average hourly direct incentive rate for a group for a base year shall be computed in the following manner:

- (a) determine the total amount of the payments made to the employees in the group during the base year under all direct incentive plans applicable to the employees; and
- (b) divide the result determined under paragraph (a) by the total of the normal or standard hours worked by all the employees in the group during the base year, the result being the average hourly direct incentive rate for the base year.

(2) For the purposes of paragraph (1)(a), where an amendment to a direct incentive plan results in an increase in the payments under the plan, the aggregate of such payments shall be computed by applying the provisions of the plan in effect on the last day of the base year

- (a) to the units of output of, or the volume or value of sales achieved by the employees in the group during the base year; and
- (b) to any other variable under the plan that determined the amount of the payments to the employees under the plan during the base year.

Guideline Straight Time Average Hourly Rate

54. (1) Subject to subsection (2), the straight time average hourly rate for a group for a guideline year shall be computed in the following manner:

- (a) where the wages or salary of any employee in the group are not paid on an hourly rate basis, convert that wage or salary to an hourly rate using the normal or standard hours of work for the employees in the group in effect on the last day of the guideline year;
- (b) multiply the amount of each different straight time hourly rate in effect on the last day of the guideline year that is applicable to employees in the group by the number of employees that on the last day of the base year were paid at the hourly rate corresponding to each such straight time hourly rate;

- (2) Aux fins du paragraphe (1), le surcroît de recettes apparent que réalise un fournisseur sur un produit individuel pendant une période d'observation est le moins élevé
- a) du montant, s'il y a lieu, par lequel les bénéfices rajustés d'exploitation que réalise le fournisseur pour la période, tirés du produit individuel, dépasse ses bénéfices d'exploitation de référence pour la période, tirés de ce produit individuel, complétés conformément au paragraphe (3); ou
- b) du montant, s'il y a lieu, par lequel la somme des bénéfices rajustés d'exploitation que réalise le fournisseur pour la période d'observation et pour toutes les autres périodes d'observation complètes, tirés de ce produit individuel, dépasse la somme de ses bénéfices d'exploitation de référence tirés de ce produit individuel pour la période d'observation et pour toutes les autres périodes d'observation complètes.
- (3) Aux fins du paragraphe (2), les "bénéfices d'exploitation de référence" que réalise un fournisseur pour une période d'observation sur un produit individuel sont le résultat que l'on obtient en multipliant les bénéfices rajustés d'exploitation par unité qu'il réalise sur le produit individuel au cours de sa période de base par le nombre d'unités de ce produit individuel qu'il vend au cours de la période d'observation.
17. (1) Aux fins de la présente partie, le surcroît de recettes apparent que réalise un fournisseur pour une période d'observation de cette partie de son entreprise à laquelle le présent article est la somme des surcroîts de recettes apparentes qu'il réalise pour la période sur les lignes de produits partielles auxquelles il alloue des coûts aux fins de la présente partie, complété conformément au paragraphe (2).
- (2) Aux fins du paragraphe (1), le surcroît de recettes apparent que tire un fournisseur d'une ligne de produits parti-culière pour une période d'observation est le moins élevé
- a) du montant, s'il y a lieu, par lequel les bénéfices rajustés d'exploitation que réalise le fournisseur pour la période, tirés de cette ligne particulière de produits, dépasse les bénéfices d'exploitation de référence qu'il réalise pour la période sur cette ligne particulière de produits, calculés conformément au paragraphe (3); ou
- b) du montant, s'il y a lieu, par lequel les bénéfices rajustés d'exploitation que réalise le fournisseur pour la période d'observation et pour toutes les autres périodes d'observation complètes, tirés de la ligne de produits particulière, dépasse la somme de ses bénéfices d'exploitation de référence qu'il réalise sur la ligne de produits particulière de produits et pour toute les autres périodes d'observation complètes.

-
- (c) add the products obtained under paragraph (b) and divide the result by the total number of employees in the group on the last day of the base year;
 - (d) calculate the hourly rate of the cost of living allowance, if any, payable to employees in the group on the last day of the guideline year, assuming for the purposes of such calculation, that the percentage rate of increase in the Consumer Price Index for the guideline year is equal to the basic protection factor for that year;
 - (e) determine the total amount of the increments, if any, paid to employees in the group in the guideline year and subtract from that amount the difference by which
 - (i) the total of the wages and salaries paid in the year to the employees who ceased to be members of the group during the yearexceeds
 - (ii) the total of the wages and salaries paid in the year to the employees who became members of the group during the year;
 - (f) divide the result obtained under paragraph (e) by the total of the normal or standard hours of work for which all the employees in the group were paid during the base year;
 - (g) divide the total of such of the payments referred to in Schedule C as are made by the employer in the guideline year by the total of the normal or standard hours of work for which all the employees in the group were paid during the base year; and
 - (h) add the results determined under paragraph (c), (d) and (f) and subtract from the sum obtained, the amount determined under paragraph (g), the result being the straight time average hourly rate for the guideline year.
 - (2) Where an employer pays ninety per cent or more of the employees in a group at a single hourly rate, the straight time average hourly rate for the group shall be computed as follows:
 - (a) add the amount of the single hourly rate payable on the last day of the guideline year to the hourly rate of the cost of living allowance computed in accordance with paragraph (1)(d);
 - (b) divide the total of such of the payments referred to in Schedule C as are made by the employer in the guideline year by the total of the normal or standard hours of work for which all the employees in the group were paid during the base year and
-

entreprise pour sa période de base, être le produit que l'on obtient en multipliant ses bénéfices ajustés d'exploitation pour sa période de base par le coefficient (3); et

b) dans tout autre cas, le plus élevé

(1) du montant, s'il y a lieu, par lequel ses bénéfices de référence bruts pour cette partie de son entreprise pour la période d'observation, compilé conformément au paragraphe (4), dépasse le montant de ses coûts admissibles, à l'exception des coûts des biens qu'il a vendus, pour cette partie de son entreprise pour la période d'observation, ou

(11) du montant que l'on obtient de la multiplication de ses bénéfices ajustés d'exploitation pour cette partie de son entreprise pour la période de base par le coefficient de temps compilé conformément au paragraphe (5).

(3) Aux fins du paragraphe (2), le "coefficient de volume" applicable à un fournisseur pour une période d'observation est le résultat que l'on obtient en divisant les coûts admissibles du fournisseur pour cette partie de son entreprise, à laquelle s'applique le présent article pour ladite période, par ses coûts admissibles pour cette partie de son entreprise pour la période de base.

(4) Aux fins du paragraphe (2), les "bénéfices bruts de référence" d'un fournisseur pour une période d'observation pour la partie de son entreprise à laquelle s'applique le présent article est le résultat que l'on obtient en multipliant ses bénéfices bruts pour cette partie de son entreprise pendant la période de base par le quotient que l'on obtient en divisant le coût des biens qu'il a vendus pour cette partie de son entreprise pour la période d'observation par le coût des biens qu'il a vendus pour cette partie de son entreprise pour la période de base.

(5) Aux fins du paragraphe (2), le "coefficient de temps", résultat que l'on obtient en divisant le nombre de jours de cette période par le nombre de jours de la période de base.

16. (1) Aux fins de la présente partie, le surcroît de recettes apparent que réalise un fournisseur pour une période d'observation, tire de la partie de son entreprise à laquelle s'applique la présente partie, est la somme des surcroîts de recettes apparents qu'il réalise pour la période sur les produits individuels auxquels il alloue des coûts aux fins de la présente partie, compilée conformément au paragraphe (2).

-
- (c) subtract from the result obtained under paragraph (a), the sum determined under paragraph (b), the result being the straight time average hourly rate for the guideline year.

Guideline Average Hourly Benefit Rate

55. (1) Subject to subsection (2), the average hourly benefit rate for a group for a guideline year shall be computed in the following manner:

- (a) determine the amount of expenditures incurred by the employer during the year in respect of compensation for employees in the group in the form of benefits by applying the benefit provisions in effect on the last day of the guideline year to the benefit usage experienced in the base year and including in such determination the expenditures incurred as the result of the benefits arising from increases during the year in the straight time average hourly rate; and
 - (b) divide the result obtained under paragraph (a) by the total of the normal or standard hours of work for which all employees in the group were paid during the base year, the result being the average hourly benefit rate for the guideline year.
- (2) Where in any guideline year an employer contributes a predetermined amount for each hour worked by the employees in a group in respect of any benefits, the average hourly benefit rate for the group for that guideline year is the sum of
- (a) the total of such contributions for an hour worked on the last day of the guideline year; and
 - (b) the total of the expenditures incurred by the employer in providing benefits, if any, (other than the benefits in respect of which a predetermined amount has been contributed) divided by the total of the normal or standard hours of work for which all the employees in the group were paid during the base year.

Guideline Average Hourly Direct Incentive Rate

56. (1) The average hourly direct incentive rate for a group for a guideline year is the same as the average hourly direct incentive rate computed for the base year under section 53, where no amendment is made to any direct incentive plan applicable to the employees in the group on the last day of the base year, to affect the payments thereunder during the guideline year.

(2) Where any direct incentive plan applicable to the employees in a group on the last day of the base year is amended

a) si le rapport entre ses coûts admissibles pour cette partie de son entreprise pour la période d'observation et ses coûts admissibles pour cette partie de son entreprise pour sa période de base ne dépasse pas le rapport entre ses coûts des biens vendus pour cette partie de son entreprise pour la période d'observation et les coûts des biens a vendus pour cette partie de son

(2) Aux fins du paragraphe (1), les "bénéfices d'exploitation de référence" que réalise un fournisseur pour une période d'observation pour la partie de son entreprise à laquelle s'applique le présent article, doivent,

b) du montant, s'il y a lieu, par lequel la somme des bénéfices rajustés d'exploitation que le fournisseur a tirés de cette partie de son entreprise pour la période d'observation et pour toutes les autres périodes d'observation complètes dépasse la somme de référence tirés de cette partie de son entreprise pour la période d'observation et pour toutes les autres périodes d'observation complètes.

a) du montant, s'il y a lieu, par lequel les bénéfices rajustés d'exploitation du fournisseur tirés de cette partie de son entreprise pour la période de dépasse ses bénéfices d'exploitation de référence qu'il a tirés de cette partie de son entreprise pour la période, compilés conformément au paragraphe (2); ou

15. (1) Aux fins de la présente partie, le surcroît de recettes par un fournisseur pour une période d'observation et tiré de cette partie de son entreprise à laquelle s'applique cet article, est égal au moindre

(2) Lorsque un fournisseur est assujéti à l'article 18 à l'égard d'une partie de son entreprise pour une période d'observation et qu'il n'a pas, autrement qu'en vertu du présent paragraphe, de coefficient de marge bénéficiaire de référence pour cette partie de son entreprise, son coefficient de marge bénéficiaire de référence, pour cette partie de son entreprise, qui aurait été son coefficient de marge bénéficiaire de référence si l'article 18 s'appliquait à l'ensemble de son entreprise.

ainsi que chaque chiffre inclus ou déduit lors de leur compilation sont, sous réserve du paragraphe 8(2), réputés égaux au nombre correspondant à cette période d'observation et le nombre de jours que comporte sa période de base est, aux fins du paragraphe 15(5), réputé égal au nombre de jours que comporte la période d'observation durant laquelle il a joué le rôle de distributeur.

terme plus de 182 jours après qu'il commence à jouer le rôle de distributeur, et ses bénéfices rajustés d'exploitation provenant de cette partie de son entreprise au cours de la période de base

to affect the payments thereunder during the guideline year, the average hourly direct incentive rate for the group for that guideline year shall be computed as follows:

- (a) determine the aggregate of the payments made under the plan during the guideline year by applying the provisions of the plan in effect on the last day of that year
 - (i) to the units of output of, or the volume or value of sales achieved by the employees in the group during the base year, and
 - (ii) to any other variable under the plan that determined the amount of the payments to the employees under the plan during the base year; and
- (b) divide the result determined under paragraph (a) by the total of the normal or standard hours of work for which all the employees in the group were paid during the base year.

a) si, dans cette partie de son entreprise, il a fourni, au cours de la période de base, un produit semblable auquel il peut allouer des coûts aux fins de l'alinéa 10 (1) et (2), il doit,

(1) s'il peut allouer des coûts tant à la nouvelle ligne de produits qu'au produit semblable, traiter la nouvelle ligne de produits comme une ligne de produits partiellement en vertu de l'article 17 et son pourcentage de marge bénéficiaire nette de référence pour cette ligne de produits est réputée être un pourcentage raisonnable eu égard aux différences entre la nouvelle ligne de produits, et le produit semblable, et le pourcentage qui aurait été son pourcentage de marge bénéficiaire nette de référence pour le produit semblable si le produit semblable avait été une ligne de produits, et

(2) s'il ne peut allouer aucun coût tant à la nouvelle ligne de produits qu'au produit semblable, les produits de la nouvelle ligne de produits partiellement en vertu de l'article 17 et compiler son pourcentage de marge bénéficiaire nette de référence, pour la ligne de produits, en fonction des chiffres applicables au produit semblable;

b)

si l'alinéa a) ne s'applique pas et si, dans cette partie de son entreprise, il a effectivement fourni, au cours de la période de base, une ligne de produits semblable à laquelle il peut allouer des coûts aux fins de l'alinéa 10 (1) c), il doit traiter la nouvelle ligne de produits comme une ligne de produits partiellement en vertu de l'article 17 et son pourcentage de marge bénéficiaire nette de référence pour la ligne de produits est réputée être un pourcentage raisonnable eu égard aux différences entre les deux lignes de produits et le pourcentage de marge bénéficiaire nette de référence pour la ligne de produits semblable;

c)

si les alinéas a) et b) ne s'appliquent pas et il peut allouer des coûts à la ligne de produits au cours de la période d'observation, il est assujéti à la section 6 à l'égard de cette ligne de produits jusqu'à la fin de la première période d'observation qui se termine plus de 182 jours après qu'il commence à fournir la ligne de produits, et son pourcentage de marge bénéficiaire nette de référence est, sous réserve du paragraphe 8 (2), réputée être le pourcentage qu'il aurait eu si cette période d'observation avait été sa période de base.

14. (1) Lorsque l'article 15 s'applique à une partie de l'entreprise d'un fournisseur qui n'a pas joué le rôle d'un distributeur au cours de sa période de base, le fournisseur est assujéti à la section 6 à l'égard de cette partie de son entreprise jusqu'à la fin de la première période d'observation qui se

Division 3

Indirect Incentive Plan

Interpretation

57. (1) In this Division,

"base incentive period", with respect to a guideline year, means

- (a) the last five completed fiscal years of an employer prior to the first day of the guideline year, or
- (b) where an indirect incentive plan has not been in effect for five completed fiscal years prior to the first day of the guideline year, the period immediately preceding the guideline year during which the plan was in effect;

"indirect incentive plan" means a plan under which the compensation of an employee under the plan

- (a) is determined by reference to the performance or profitability of the employer,
- (b) is determined by reference to the performance of, or the job or position held by, an employee, or
- (c) is, in whole or in part, in the form of shares or of an option or a right to acquire shares,

and, includes a profit sharing plan, bonus plan, performance award plan, employer-assisted stock purchase plan, stock option plan, phantom stock plan, stock appreciation plan, and an arrangement under which payments are contingent on the achievement of predetermined objectives, but does not include a deferred profit sharing plan as defined in subsection 147(1) of the Income Tax Act;

"market value", with respect to a share acquired or assumed to have been acquired by an employee under an indirect incentive plan, means the market value of that share on the day it was acquired or assumed to have been acquired by the employee;

"share" means a share of the capital stock of a corporation.

58. (1) For the purposes of this Division, compensation does not include any compensation received by an employee in a guideline year from the exercise of an option in that year, under an indirect incentive plan, to acquire shares that he became entitled to acquire prior to October 14, 1975.

(2) For the purposes of this Division, where under an indirect incentive plan an employee acquires shares in a guideline year at no cost to the employee, or at a price that is less

13. (1) Lorsque, pendant une période d'observation, un fournisseur commence à fournir, dans une partie de son entre-prise où il ne joue pas le rôle d'un distributeur, un produit individuel qu'il n'a pas fourni au cours de la période de base, si, dans cette partie de son entreprise, il a fourni un produit semblable, au cours de la période de base, auquel il peut allouer des coûts aux fins de l'alinéa 10 (1) b), il doit

(1) s'il peut allouer des coûts à chacun des produits, traiter le nouveau produit comme un produit indivi-
duel en vertu de l'article 16 et ses bénéfices ra-
justés d'exploitation, par unité, du nouveau pro-
duit au cours de la période de base, sont réputés
être un montant raisonnable, eu égard aux diffé-
rences entre les deux produits et ses bénéfices
rajustés d'exploitation par unité du produit
semblable au cours de la période de base,

(11) s'il ne peut allouer de coûts à chacun des pro-
duits, traiter les produits comme une ligne de
produits particulière en vertu de l'article 17 et
compléter son pourcentage de marge bénéficiaire
nette de référence pour cette ligne de produits en
fonction des chiffres applicables au produit
semblable;

b) si l'alinéa a) ne s'applique pas et, dans cette partie
de son entreprise, il a vendu au cours de la période de
base un produit semblable qui faisait partie d'une ligne
particulière de produits, il doit traiter le nouveau
produit comme faisant partie de cette ligne de produits
nonobstant le fait qu'il puisse allouer des coûts au
nouveau produit:

c) si, dans cette partie de son entreprise, il n'a fourni
aucun produit semblable au cours de la période de base
et qu'il peut allouer des coûts au produit au cours de
la période d'observation qui se termine plus de 182
jours après qu'il commence à fournir le produit, et ses
bénéfices rajustés d'exploitation par unité du nouveau
produit, au cours de la période de base sont, sous
réserve du paragraphe 8(2), réputés égaux à ses béné-
fices rajustés d'exploitation par unité du nouveau
produit, au cours de cette période d'observation.

(2) Lorsque, au cours d'une période d'observation, un
fournisseur commence à fournir, dans cette partie de son entre-
prise où il ne joue pas le rôle de distributeur, une ligne de
produits qu'il n'a pas fournis au cours de la période de base

than the market value of the shares, the amount that is to be included in the compensation of the employee in that guideline year in respect of such shares is

- (a) where the shares were acquired at no cost to the employee, the market value of the shares acquired; or
- (b) where the shares were acquired at a price less than the market value, the difference between the market value and that price

multiplied by the number of shares acquired.

(3) For the purposes of this Division, where an employee becomes entitled to acquire shares under an indirect incentive plan, the employee shall be deemed to have acquired the shares on the day he became entitled to acquire such shares.

59. Where an indirect incentive plan provides for the acquisition of shares by an employee or where such a plan provides that an employee is assumed to have acquired shares, the ratio of

- (a) the market value of the shares an employee may acquire or may be assumed to acquire in any guideline year

to

- (b) the wages or salary paid to the employee in that guideline year

shall not exceed the ratio of

- (c) the market value of the shares acquired or assumed to have been acquired by the employee in the most recent year preceding the guideline year in which the employee acquired or was assumed to have acquired shares

to

- (d) the wages or salary paid to the employee in that year.

Average Hourly Indirect Incentive Rate

60. (1) For the purposes of paragraph 50(a), the average hourly indirect incentive rate for a group for a base year shall be computed in the following manner:

- (a) determine the total of the amounts paid to, and the value of the compensation received by the employees in the group under all indirect incentive plans during the base incentive period; and
- (b) divide the amount determined under paragraph (a) by the total of the normal or standard hours of work for which all the employees in the group were paid during the base

- b) à cette partie de l'entreprise d'un fournisseur dans l'industrie de la construction, autre que la construction résidentielle,

comme si chacune de ces parties était une ligne particulière de produits.

11. Au cours d'une période d'observation, lorsque l'on évalue l'observation des dispositions de la présente partie par un fournisseur et que ses états financiers pour cette période ne sont pas à jour ni disponibles, son observation doit s'évaluer

- a) à l'égard de la partie de son entreprise visée par l'article 15, en vertu de l'article 21;
- b) à l'égard de la partie de son entreprise visée par l'article 16, en vertu de l'article 22;
- c) à l'égard de la partie de son entreprise visée par l'article 17, en vertu de l'article 23; et
- d) à l'égard de la partie de son entreprise visée par l'article 18, en vertu de l'article 24.

12. Lorsqu'un fournisseur présente des coûts admissibles pour la vente, l'administration ou le financement qui, à cause de leur nature, ne sont pas habituellement alloués à un produit ou à une ligne de produits et que, sous tous autres rapports, il est un fournisseur tel que décrit à l'alinéa 10(1) b) ou c), selon le cas, de tels coûts doivent être alloués à des produits individuels ou à des lignes de produits particulières, selon le cas, pour la période de base sur une base raisonnable et la même base doit être utilisée dans toutes les compilations à l'égard de ce fournisseur en vertu de la présente partie.

incentive period, the result being the average hourly indirect incentive rate for the base year.

- (2) For the purposes of paragraph 50(b), the average hourly indirect incentive rate for a group for a guideline year shall be computed in the following manner:
 - (a) determine the total of the amounts paid to, and the value of the compensation received by the employees in the group under all indirect incentive plans during the guideline year; and
 - (b) divide the amount determined under paragraph (a) by the total of the normal or standard hours of work for which all the employees in the group were paid during the base year, the result being the average hourly indirect incentive rate for the guideline year.

Application des indicateurs régissant les prix et les marges
bénéficiaires

10. (1) Sous réserve du paragraphe (2) et de l'article 12,
 - a) l'article 15 s'applique à la partie de l'entreprise d'un fournisseur où il agit à titre de distributeur;
 - b) l'article 16 s'applique à la partie de l'entreprise d'un fournisseur
 - (1) où il n'agit pas à titre de distributeur, et
 - (11) à l'égard de laquelle il peut allouer des coûts à des produits particuliers pour la période de base;
 - c) l'article 17 s'applique à la partie de l'entreprise d'un fournisseur
 - (1) où il n'agit pas à titre de distributeur,
 - (11) à l'égard de laquelle il ne peut allouer des coûts à des produits particuliers pour la période de base, et
 - (11) à l'égard de laquelle il peut allouer des coûts à des lignes de produits pour la période de base; et
 - d) l'article 18 s'applique au reste de l'entreprise d'un fournisseur.
 - (2) Dans le cas où, au cours d'une période d'observation, un fournisseur, dont les recettes tirées de la partie de son entreprise, à laquelle l'article 15, 16 ou 17 s'appliqueraient par ailleurs, ne dépassent pas le plus bas du montant
 - a) de 10 % de ses recettes brutes d'exploitation, ou
 - b) de \$5 millions de recettes brutes d'exploitation,
- peut, s'il le désire, appliquer l'article 18 à cette partie de son entreprise pour cette période d'observation.
- (3) Nonobstant les alinéas 1 a) et b), l'article 17 s'applique
- a) à cette partie de l'entreprise d'un fournisseur, soit la fabrication, soit la fabrication ou le montage de machines industrielles, de matériel, d'aéronefs ou d'autres articles semblables en vertu de contrats exigeant normalement plus d'une année de travail, et

Division 4

General Guidelines

61. Where in a base year an employer reimbursed the employees in a group, in whole or in part, for transportation, clothing, mileage, living or other similar expenses incurred by the employees in the performance of their duties, the employer shall not in the guideline year immediately following the base year increase the rates of the allowances paid in respect of such expenses during the base year by an amount that results in an annual percentage increase in excess of

- (a) the basic protection factor for the guideline year; or
- (b) the actual annual percentage increase in the expenses incurred by the employee in that year,

whichever is the greater

62. (1) For the purposes of subsection (2) and section 63, "perquisite" means any emolument of a job or position not normally considered to form part of the compensation related to that job or position and includes

- (a) the use of an automobile;
- (b) a membership in a recreation or other club;
- (c) residential accommodation assistance;
- (d) an interest free or low interest loan;
- (e) a travel pass;
- (f) a discount on the purchase of merchandise; or
- (g) a gift or a seasonal bonus, or other gift.

(2) An employer shall not on and after October 14, 1975, in respect of a job or position

- (a) provide any perquisite that was not provided before that date; or
- (b) continue to provide a perquisite, except on the basis of the same policies and practices that related to the determination of, the eligibility for, and the quality or value of such perquisite on or before that date.

63. The total expenditures incurred by an employer in a guideline year to hold, or have employees attend training sessions, sales meetings or conventions shall not exceed the total of such

(4) Lorsqu'un fournisseur commence à fournir un nouveau produit, ou entreprend une nouvelle entreprise, ou qu'une autre condition importante touchant le fournisseur se modifie et que la nature de cette modification est telle qu'il est raisonnable de prévoir que, dans ces circonstances, il y aurait une augmentation du ratio des dépenses limitées engagées par le fournisseur par rapport à ses recettes brutes d'exploitation, le montant qui est exclu des coûts admissibles en vertu de l'alinéa (g) de la définition "coûts admissibles" doit être diminué du montant de l'augmentation du ratio des dépenses limitées que l'on peut raisonnablement attribuer à la modification importante des conditions.

(5) Lorsqu'un produit visé à l'alinéa 4 (1) f) n'est pas vendu par un fournisseur à qui il appartenait à l'étape de sa production, mais qu'il est transformé plus avant ou transporté par le fournisseur, le prix imposé en vertu de la loi sur l'admission du pétrole pour ce produit doit, aux fins de la compilation des coûts admissibles du fournisseur, être substitué au montant des coûts qui auraient été imposés au fournisseur du produit à cette étape de la production.

9. Lorsqu'un fournisseur dispose apparemment d'un surcroît de recettes en vertu des articles 15, 16, 17 et 18 ou de l'un quelconque de ces articles pour n'importe quelle période d'observation, le surcroît de recettes visé au paragraphe 20 (2) de la loi pour cette période est le montant, s'il y a lieu, par lequel l'ensemble de ses surcroîts de recettes en vertu des articles 15, 16, 17 et 18 dépasse l'ensemble des surcroîts de recettes pour cette période que le fournisseur peut établir comme étant le résultat

a) d'une transaction conclue avant le 14 octobre 1975;

b) des gains exceptionnels de productivité provenant des activités du fournisseur;

c) d'une évolution favorable des coûts que le fournisseur n'aurait pas pu raisonnablement prévoir; ou

d) de la continuation d'une augmentation des bénéfices d'exploitation rajustés par unité, pour la partie de son entreprise qui tombe sous le coup de l'article 16 et qui est survenue avant le 14 octobre 1975.

expenditures incurred in the base year by an amount that results in a percentage rate of increase in excess of the basic protection factor for that guideline year.

64. An employer shall not in any guideline year change the evaluation or classification of more jobs or positions than were changed by the employer in the base year, unless the changes are made as the result of a revision of an existing plan, or the implementation of a new plan relating to the evaluation or classification of jobs or positions.

65. Where a new group of employees is established on or after October 14, 1975, the rate of compensation payable in respect of the jobs or positions of the employees in the group shall not exceed the rates of compensation prevailing for similar jobs or positions in the labour market from which employees are normally recruited for such jobs or positions.

66. An employer shall not increase the compensation of an employee in respect of whom a compensation plan in effect on October 14, 1975 is applicable, except in accordance with a provision that formed part of that compensation plan on that date.

67. Where the wages or salary payable in respect of a job or position are determined by reference to a scale of rates applicable to that position, the wages or salary payable in respect of each rate in the scale shall not in any guideline year be increased by an amount in excess of twenty-four hundred dollars.

(2) Si les états financiers d'un fournisseur portant sur l'exercice financier visé à l'alinéa (1) a) ou b), selon celui qui s'applique, n'ont pas été préparés conformément aux principes comptables généralement acceptés, les modifications nécessaires, aux fins de la présente partie, doivent être apportées aux principes comptables de manière à les rendre conformes aux principes comptables généralement acceptés, et les compilations, calculs et déterminations doivent être effectués conformément à ces principes et méthodes modifiés.

8. (1) Dans le cas d'un fournisseur qui n'a pas complété un exercice financier de 183 jours ou davantage avant le 14 octobre 1975 et qui ne peut normalement être considéré comme continuant, sous une nouvelle forme, les activités d'un autre fournisseur ou comme ayant été formé de la subdivision d'un autre fournisseur ou de la fusion de plusieurs fournisseurs, les bénéfices d'exploitation rajustés du fournisseur pour la période de base, ses coûts admissibles pour cette même période, une subdivision de l'un ou de l'autre de ces chiffres et un autre chiffre relatif à la période de base qui est exigé pour les compilations à l'égard d'un fournisseur en vertu de cette partie doivent être tels qu'ils soient raisonnables, eu égard aux circonstances de la continuation, de la séparation ou de la fusion, selon le cas, et de l'évolution des activités de l'autre ou des autres fournisseurs.

(2) Lorsque les coûts admissibles d'un fournisseur qui sont alloués à

a) une partie de son entreprise à laquelle l'article 15 ou 18 s'applique,

b) un produit particulier auquel le fournisseur a alloué des coûts aux fins de l'article 16, ou

c) une ligne particulière de produits à laquelle le fournisseur a alloué des coûts aux fins de l'article 17,

dépensent, pour un exercice financier de la période de base, les recettes brutes d'exploitation provenant de cette partie de son entreprise, de ce produit ou de cette ligne de produits, selon le cas, pour cet exercice financier, ses recettes brutes d'exploitation, tirées de cette partie, de ce produit et de cette ligne de produits pour chaque exercice financier, sont réputées égales au montant des coûts admissibles afférents, tels qu'alloués.

(3) Lorsque, aux fins des sections 5 et 6, l'entreprise d'un fournisseur se subdivise en deux ou plusieurs parties, le montant total des coûts admissibles du fournisseur, le coût des marchandises vendues, les recettes brutes d'exploitation, et tout autre chiffre ajouté ou soustrait pour la compilation de ses bénéfices d'exploitation rajustés, doivent être répartis de façon raisonnable entre les parties auxquelles ils se rapportent.

Schedule A

Column I	Column II	Column I	Column II
Guideline Year	Basic Protection	Guideline Year	Basic Protection
Commencing	Factor	Commencing	Factor
	(%)		(%)
January 1974	12.11	January 1975	9.95
February 1974	11.82	February 1975	9.83
March 1974	11.29	March 1975	9.96
April 1974	11.04	April 1975	10.09
May 1974	10.13	May 1975	9.90
June 1974	10.32	June 1975	9.00
July 1974	11.04	July 1975	8.21
August 1974	11.09	August 1975	8.00
September 1974	10.63	September 1975	8.29
October 1974	10.61	October 1975	8.00
November 1974	10.13	November 1975	8.00
December 1974	9.74	December 1975	8.00

5. (1) Sous réserve de la présente partie, un fournisseur ne doit pas augmenter plus d'une fois par période de 90 jours le prix d'un produit, dans la partie son entreprise où il n'agit pas à titre de distributeur, à moins qu'il puisse, en vertu de la Loi, justifier l'augmentation en établissant qu'elle est nécessaire en raison de l'élasticité de ses éléments de coût.

(2) Nonobstant le paragraphe (1), un fournisseur peut ne pas attendre 90 jours avant de rendre effective sa première augmentation de prix après le 13 octobre 1975.

(3) Nonobstant les paragraphes (1) et (2) mais sous réserve de la section 5, lorsque les prix saisonniers d'un produit d'un fournisseur se caractérisent par une fluctuation importante ou caractéristique à un moment précis et déterminable, et que cette fluctuation a été une pratique établie de la part du fournisseur pendant chacune des années de sa période de base, ce dernier peut augmenter le prix de ce produit à un moment correspondant à celui de l'augmentation saisonnière de l'année précédente.

(4) Un fournisseur qui a augmenté un prix en vertu du paragraphe (3) doit le diminuer à la même date ou à un moment déterminé correspondant à celui où le prix a été baissé au cours de l'année précédente.

(5) Lorsque le prix de base d'un produit d'un fournisseur est un prix saisonnier visé au paragraphe (3), le fournisseur doit baisser son prix de base du même montant, à la même date ou au même moment déterminé qu'au cours de l'année précédente.

6. Lorsqu'une diminution de la qualité d'un produit vendu par un fournisseur se traduit par une diminution du coût de ce produit pour le fournisseur, celui-ci doit réduire le prix de vente de ce produit du même montant.

7. (1) A moins d'une disposition contraire de la présente partie, les compilations, calculs et déterminations effectuées en vertu de cette partie à l'égard d'un fournisseur doivent être effectuées à partir de données financières qui sont le produit de l'application interrompue de principes et méthodes comptables utilisées lors de la préparation de ses états financiers pour

- a) son dernier exercice financier completé plus de 182 jours avant le 14 octobre 1975, ou
- b) son premier exercice financier comprenant 183 jours ou davantage,

en choisissant celui qui est le plus récent.

Schedule B

For the purpose of section 49, "benefit" means

- (a) pay for time not worked, including pay for vacations, statutory and other holidays, sick leave, travel time, cleanup time, rest periods and personal leave;
 - (b) premium pay, including overtime premiums, shift differentials, call-back pay, stand-by pay and premiums for work performed under hazardous or unpleasant conditions;
 - (c) a payment made by an employer in respect of contributions payable by an employee under a provincial hospital and medical insurance plan, a private health insurance plan, a sickness indemnity plan, a term disability plan and a group life insurance plan;
 - (d) a payment by the employer to the employee in lieu of a payment or contribution under any of the plans referred to in paragraph (c);
 - (e) a benefit under a supplementary unemployment benefit plan or other income maintenance plan;
 - (f) a benefit under a superannuation, pension or other retirement benefit plan, including a deferred profit sharing plan as defined in subsection 147(1) of the Income Tax Act; and
 - (g) any other payment generally classified as a benefit;
- but for greater certainty, "benefit" does not include
- (h) wages and salaries;
 - (i) cost of living allowances;
 - (j) payments under a direct or indirect incentive plan;
 - (k) contributions made by an employer under the Canada Pension Plan, Quebec Pension Plan, the Unemployment Insurance Act and Workmen's compensation legislation;
 - (l) special payments made under a superannuation, pension fund or plan for the purpose of
 - (i) liquidating an experience deficiency, as defined in paragraph (2)(e) of the Pension Benefits Standards Regulations,
 - (ii) liquidating an initial unfunded liability, as defined in paragraph (1)(g) of the Pension Benefits Standards Regulations, incurred prior to October 14, 1975, or
-

Application de la partie

4. (1) Sous réserve du paragraphe (2), la présente partie s'applique à un fournisseur visé aux sous-alinéas 3(2) a)(1), (11) et (14) de la Loi et à un fournisseur dont les activités sont déclarées, par décret pris en vertu du sous-alinéa 3(2) a)(v) de la Loi, être d'une importance fondamentale pour la réduction et l'endigement de l'inflation au Canada.

(2) La présente partie ne s'applique pas

- a) à la vente, par leur producteur initial, de denrées alimentaires d'origine agricole et non transformées;
- b) à la vente, par un pêcheur, de poissons et de produits dérivés non transformés
- c) à la location d'immubles par un fournisseur dans le cadre de son entreprise;

- d) à une succursale d'un fournisseur exploitée à l'étranger;

- e) aux ventes soumises à un prélèvement anti-inflation ou à un prélèvement anti-inflation complémentaire imposé par une loi de la Première Session de la Trentième Législature du Canada;

- f) à une transaction concernant un produit dont le prix est contrôlé ou serait contrôlé si ce produit faisait l'objet d'échanges commerciaux interprovinciaux ou internationaux en vertu de la Partie II ou III de la Loi sur l'administration du pétrole;

- g) à un fournisseur auquel la partie 2 s'applique; ou

- h) à la portion des bénéfices d'exploitation rajustés d'un fournisseur qui ne serait pas sujette à la présente partie, si ce n'était de l'application du sous-alinéa 3(2) a)(iv) ou (v) de la Loi, et qui résulte d'un contrat de constitution conclu à la suite d'une offre ou d'une soumission effectuée de bonne foi dans le cadre d'un concours au cours duquel au moins deux fournisseurs, qui avaient un lien de dépendance au sens de l'article 251 de la Loi de l'impôt sur le revenu, ont soumis des offres ou soumissions secrètes.

-
- (iii) increasing the accrued pension benefits under a plan up to a level that is not in excess of the present value of what the accrued pension benefits would be under the plan if they were computed by multiplying
 - (A) the number of years of pensionable service of an employee, not exceeding thirty-five, divided by fifty,
 - by
 - (B) the average annual wages or salary of the employee during any period of six consecutive years during which the employee received his highest wages or salary;
 - (m) payments by an employer
 - (i) in respect of measures taken to reduce the adverse effects of technological change on employees, including training and relocation costs and redundancy payments,
 - (ii) to implement procedures and techniques to reduce the risk of injury to, and to safeguard the health of, employees while at work, including the provision of safety equipment,
 - (iii) under an employee suggestion and safety award plan,
 - (iv) under an employee education assistance plan,
 - (v) to maintain benefits under an employee benefit plan in a guideline year at the level of benefits available during the base year under the plan where the plan has not been amended to increase the level of benefits,
 - (vi) to employees in a group on final termination of employment,
 - (vii) to comply with changes in applicable labour standards legislation other than changes reducing standard hours of work or increasing minimum wages,
 - (viii) to eliminate differences in benefits based on the sex, marital status or age of employees; and
 - (n) payments by an employer in respect of benefits that are not readily amenable to monetary valuation, including the provision of physical facilities for recreation or credit union operations, and for the serving of food.
-

- qualité s'en rapprochant le plus et rajusté uniquement pour traduire les variations de quantité ou de qualité,
- c) Lorsque le produit en question n'était pas fourni au 13 octobre 1975 par un fournisseur ou son prédécesseur mais que l'un ou l'autre de ceux-ci fournissait un produit semblable à cette date, le prix de ce dernier en vigueur à ce moment là qui était le prix pour ce produit semblable, lorsque le produit en question et qu'aucun autre produit semblable n'étaient fournis par un fournisseur ou son prédécesseur le 13 octobre 1975, le prix fixé par le fournisseur qui n'est pas plus élevé que le prix le plus élevé demandé pour un produit semblable par un autre fournisseur oeuvrant sur le même marché dans des conditions semblables à celles du fournisseur mentionné en premier lieu, ou
- d) dans tout autre cas, le prix approprié, équitable et raisonnable, eu égard aux coûts admissibles du fournisseur qui peuvent être attribués à ce produit,
- et aux fins de cette définition, "prédécesseur" désigne la personne de qui le fournisseur a acquis l'entreprise;
- "produit" comprend un service;
- "recettes brutes d'exploitation" désigne le montant brut des ventes d'un fournisseur provenant de la fourniture de produits dans le cours normal de ses affaires, y compris, dans le cas de produits fournis à une personne avec qui ce fournisseur a un lien de dépendance au sens du paragraphe 251(1) de la Loi de l'impôt sur le revenu, s'il y a lieu, par lequel la juste valeur marchande de ces produits dépasse le montant facturé à leur égard, déduction faite des retours, allocations, rabais de quantité, rabais commerciaux, ristournes versées aux clients, taxes de vente et d'accise, mais ne comprend pas
- a) l'intérêt, sauf celui perçu dans le cours normal des affaires,
- b) les dividendes, ou
- c) la fraction d'un montant qui devrait apparaître aux états financiers du fournisseur comme constituant un rajustement de la période antérieure et qui se rapporte spécifiquement ou directement soit à des transactions, soit à des événements économiques survenus avant la période de base ou la période d'observation, selon le cas.

Schedule C

(Section 54)

- (a) payments in respect of an increase in the compensation for a job or position where,
 - (i) for a period of three months or more, the job has been vacant, or a vacancy rate of at least twenty per cent has been experienced in respect of the positions,
 - (ii) intensive efforts have been made by the employer to fill the job or positions, and
 - (iii) there is a reasonable expectation that qualified employees can be recruited and retained at the higher salaries or wages;
- (b) payments in respect of the compensation of an employee during a period in which the employee undergoes training to assist in adapting to technological change including any payment to maintain the salary or wage of an employee assigned to a lower paid job as a result of technological change;
- (c) payments in respect of an increase in compensation made in recognition of savings in costs realized by an employer as a result of agreements to reduce or eliminate restrictive work practices;
- (d) payments in respect of an increase in the compensation of an employee that results from the elimination of differences in compensation based on the sex of employees; and
- (e) payments in respect of compensation in the form of an increase in the wages of an employee who participates in an apprenticeship training program that is of specified duration, and for which training standards are established and which leads to certification of the competence of the participants.

- (11) lorsque le fournisseur n'a pas complètement cinq exercices financiers comprenant au moins 183 jours cibles avant le 14 octobre 1975 mais qu'il a achevé un ou plusieurs de ces exercices, ces exercices financiers, ou
- (111) lorsque le fournisseur n'a pas complètement un exercice financier de 183 jours ou d'avantage avant le 14 octobre 1975 et qu'il n'est pas un fournisseur au sens du paragraphe (1), le premier exercice financier du fournisseur qui comprend 183 jours ou davantage;
- "période d'observation", à l'égard
- a) d'un fournisseur dont la période de base est régie par le sous-alinéa a)(1) ou b)(1) ou (11) de la définition de "période de base", désigne l'exercice financier du fournisseur en cours le 14 octobre 1975 et tous ses exercices financiers subséquents,
- b) d'un fournisseur dont la période de base est déterminée par le sous-alinéa a)(11) ou b)(11) de la définition de la "période de base", désigne l'exercice financier qui suit immédiatement sa période de base et chacun de ses exercices financiers subséquents, et
- c) d'un fournisseur visé par le paragraphe 8(1), désigne son premier exercice financier ou celui en cours le 14 octobre 1975, quel que soit celui qui se présente en dernier lieu, et chacun des exercices financiers subséquents;
- "pourcentage net de la marge de référence" désigne, pour l'ensemble ou une partie de l'entreprise d'un fournisseur, 95% du pourcentage que constituent les bénéfices rajustés d'exploitation de l'ensemble ou d'une partie de l'entreprise pour la période de base par rapport aux recettes brutes de l'exploitation de l'ensemble ou d'une partie de l'entreprise pour la période de base,
- "prix de base", à l'égard d'un produit, désigne,
- a) lorsque l'entreprise d'un fournisseur ou de son prédécesseur était en exploitation le 13 octobre 1975 ou avant cette date, le prix du produit en vigueur à cette date ou, lorsque le fournisseur peut établir que le prix en vigueur à cette date n'était pas caractéristique, tel autre prix caractéristique demandé par lui-même ou son prédécesseur pour ce produit au cours des trente jours antérieurs,
- b) lorsque la quantité à prix unitaire ou la qualité d'un produit fournit au 13 octobre 1975 par un fournisseur a changé depuis cette date, le prix du produit en vigueur à cette date qui était celui de son produit pour une quantité à prix unitaire ou pour une

- a) la construction, l'erection ou la réparation de bâtiments ou d'autres ouvrages à caractère résidentiel commercial, industriel ou autre,
- b) la construction ou la réparation de ponts, barrages, quais, canaux, chaussées, rampes, pistes d'envol ou autres travaux semblables,
- c) l'installation d'égouts, de conduites de distribution d'eau, de pipe-lines, d'éclairage de rue ou autres travaux publics semblables,
- d) au creusage d'excavations pour tous travaux visés aux alinéas a) à c), ou
- e) la fourniture de services de sous-traitance pour l'une quelconque des activités visées aux alinéas a) à d), sans comprendre une entreprise qui s'adonne à la fabrication de caravanes ou de maisons mobiles;
- "ligne de produits" désigne un ensemble de produits semblables;
- "majoration", à l'égard d'un produit vendu par un fournisseur, désigne la valeur ajoutée par le fournisseur à son coût de revient établi pour le produit afin de déterminer le prix initial auquel le produit sera offert en vente, plus toutes les augmentations nettes ultérieures du prix auquel le produit est offert en vente, sans tenir compte de toutes les diminutions nettes ultérieures du prix auquel le produit est offert en vente, dans la mesure où elles ramèneraient le prix en dessous du prix initial, et "taux de majoration" désigne le rapport entre la majoration à l'égard d'un produit et le coût de revient établi du produit à la charge de son fournisseur;
- "période de base", à l'égard d'une partie de l'entreprise d'un fournisseur qui
- a) tombe sous le coup de l'article 15 ou 16, désigne le dernier exercice financier, complété par le fournisseur avant le 14 octobre 1975, qui comprend 183 jours ou davantage, ou
- (1) lorsque le fournisseur n'avait pas complété un exercice financier de 183 jours ou davantage avant le 14 octobre 1975 et qu'il n'est pas un fournisseur au sens du paragraphe (1), le premier exercice financier du fournisseur qui comprend 183 jours ou davantage,
- b) tombe sous le coup de l'article 17 ou 18, désigne les cinq derniers exercices financiers du fournisseur - les cinq derniers exercices financiers du fournisseur - avant le 14 octobre 1975 et dont chacun comprend 183 jours ou davantage,

1) La rémunération en sus de celle qui est permise à la partie 4, à moins qu'elle ne soit considérée justifiée en vertu de la Loi;

"coût des marchandises vendues" désigne le produit de la sous-traction de la valeur de l'inventaire de clôture de la valeur de l'inventaire d'ouverture auquel s'ajoute le coût établi du produit acheté;

"dépenses limitées" désigne

- a) Les dépenses de publicité, de promotion et de relations publiques,
- b) Les dépenses de réaménagement de déménagement, d'aménagement paysager et de décoration d'une usine ou d'un bureau,
- c) Les dépenses de recherche, de développement et autres semblables,
- d) Les frais de gestion, y compris les frais d'administration, les frais d'aide technique et les honoraires pour services de comptabilité versés à une personne, à l'exception

(1) d'un tel honoraire versé pour un service particulier à une personne dont l'entreprise habituelle est de fournir de tels services contre des honoraires, et

(ii) de toute fraction de ces honoraires qui est une dépense particulière engagée par une personne qui rend un service spécifique au bénéfice de la personne par qui l'honoraire est payé,

- e) des dons de charité, et
- f) des dépenses pour l'éducation, les congrès,

l'entraînement et le recyclage;

"distributeur" désigne un fournisseur dont le commerce ou l'entreprise consiste à acheter un produit et à le revendre à des tiers sans en changer substantiellement la forme et qui, sans limiter la généralité de ce qui précède, comprend un fournisseur qui est habituellement désigné comme un intermédiaire, grossiste ou détaillant;

"exercice financier" désigne un exercice financier au sens du paragraphe 248(1) de la Loi de l'impôt sur le revenu;

"industrie de la construction" désigne une entreprise qui, au Canada, s'adonne

- a) Le montant, s'il y a lieu, par lequel les frais payés ou les dépenses engagées par un fournisseur pour acquérir un produit d'une personne, avec qui il a un lien de dépendance au sens de l'article 251 de la Loi de l'impôt sur le revenu, dépassent la juste valeur marchande au moment de son acquisition,
- b) Le montant ou la valeur de dividendes ou de ristournes déclarés ou versés par le fournisseur.
- c) une perte sur la vente ou la disposition d'un actif immobilisé,
- d) la fraction de tout montant qui devrait apparaître aux états financiers du fournisseur en tant que rajustement de la période antérieure et qui se rapporte spécifiquement ou directement soit à des transactions, soit à des événements économiques survenus avant la période de base ou avant la période d'observation, selon le cas,
- e) toute perte, réserve pour pertes, frais ou dépenses qui devraient apparaître aux états financiers du fournisseur, à un poste extraordinaire, comme résultant de circonstances
- (1) dont la nature intrinsèque n'est pas caractéristique des activités normales d'affaires du fournisseur, et
- (ii) qui ne doivent pas survenir périodiquement au cours de plusieurs années, et
- (iii) qui ne sont pas considérées comme périodiques dans une évaluation des activités normales d'affaires du fournisseur,
- f) Le montant de tout frais payé ou de toute dépense engagée pour une transaction ou une opération qui, s'il en avait été tenu compte dans le calcul des coûts admissibles, augmenterait ou diminuerait indûment ou artificiellement ces derniers,
- g) sous réserve du paragraphe 8(4), le montant par lequel les dépenses limitées du fournisseur engagées pendant une période d'observation, dépassent un montant calculé en multipliant ses dépenses limitées engagées pendant la période de base, par le résultat obtenu en divisant les recettes brutes d'exploitation du fournisseur, pour la période d'observation, par ses recettes brutes d'exploitation pour la période de base,
- h) l'impôt sur le revenu, y compris les amendes et intérêts afférents, ou

Loi anti-inflation

Règlement

Règlement prescrivant des indicateurs en vertu
de la Loi anti-inflation

Titre abrégé

1. Les présents indicateurs peuvent être cités sous le titre:
Indicateurs anti-inflation.

Interprétation

2. Dans les présents indicateurs, "Loi" désigne la Loi
anti-inflation.

Partie I

Indicateurs pour la limitation des prix et des marges bénéficiaires

Section I

Interprétation

3. Dans cette partie,

"bénéfices bruts" désigne le produit de la soustraction de la
valeur de l'inventaire d'ouverture, plus le coût établi du
produit acheté, de la somme des recettes brutes d'exploitation et
de la valeur de l'inventaire de clôture;

"bénéfices rajustés d'exploitation" désigne les recettes brutes
d'exploitation après déduction des coûts admissibles;

"coefficient de la marge de référence" désigne le quotient obtenu
par la division du pourcentage net de la marge de référence, pour
l'ensemble ou une partie de l'entreprise d'un fournisseur, par
100 pour cent moins ce pourcentage net de la marge de référence;

"coûts admissibles" désigne la portion des frais et des dépenses
qui peuvent raisonnablement être considérés avoir été payés ou
engagés par un fournisseur dans le but de gagner des bénéfices
rajustés d'exploitation mais ne comprend pas

77A53 Registration

SOR/77-835 13 October, 1977

ANTI-INFLATION ACT

Anti-Inflation Guidelines, amendment

P.C. 1977-2914 13 October, 1977

His Excellency the Governor General in Council, on the recommendation of the Minister of Finance, pursuant to subsection 3(2) of the Anti-Inflation Act, is pleased hereby to amend the Anti-Inflation Guidelines made by Order in Council P.C. 1975-2926 of 16th December, 1975¹, as amended², in accordance with the schedule hereto.

SCHEDULE

1. Section 32 of the *Anti-Inflation Guidelines* is revoked and the following substituted therefor:

"32. For the purposes of this Part,

"dividend factor" means

- (a) for the first compliance period, 100%,
- (b) for the second compliance period, 108%, and
- (c) for the third compliance period, 108%;

"first compliance period" means the twelve months ending October 13, 1976;

"second compliance period" means the twelve months ending October 13, 1977;

"third compliance period" means the twelve months ending October 13, 1978."

2. Section 33 of the said Guidelines is amended by adding thereto the following subsection:

"(5) Notwithstanding subsection (1), a corporation may, during the third compliance period, declare and pay dividends on all classes of its shares that in total do not exceed 25% of its earnings computed in accordance with generally accepted accounting principles

- (a) where its first fiscal year ended after October 13, 1977, for its first fiscal year; or
- (b) in any other case,
 - (i) for its last fiscal year that ended prior to October 14, 1977,
 - (ii) for its last fiscal year that ended prior to October 14, 1976, or
 - (iii) for its last fiscal year that ended prior to October 14, 1975

as the corporation may choose."

3. Section 34 of the said Guidelines is amended by adding thereto the following subsection:

¹ SOR/76-1, *Canada Gazette* Part II, Vol. 110, No. 1, January 14, 1976

² SOR/77-448, *Canada Gazette* Part II, Vol. 111, No. 11, June 8, 1977

Enregistrement

DORS/77-835 13 octobre 1977

LOI ANTI-INFLATION

Indicateurs anti-inflation—Modification

C.P. 1977-2914 13 octobre 1977

Sur avis conforme du ministre des Finances et en vertu du paragraphe 3(2) de la Loi anti-inflation, il plaît à Son Excellence le Gouverneur général en conseil de modifier, conformément à l'annexe ci-après, le Règlement prescrivant les indicateurs en vertu de la Loi anti-inflation établi par le décret C.P. 1975-2926 du 16 décembre 1975¹, dans sa forme modifiée².

ANNEXE

1. L'article 32 des *Indicateurs anti-inflation* est ainsi remplacé:

«32. Aux fins de la présente partie,

«coefficient dividende» désigne,

- a) pour la première période d'observation, 100%,
- b) pour la deuxième période d'observation, 108% et,
- c) pour la troisième période d'observation, 108%,

«première période d'observation» désigne la période de douze mois qui finit le 13 octobre 1976,

«deuxième période d'observation» désigne la période de douze mois qui finit le 13 octobre 1977,

«troisième période d'observation» désigne la période de douze mois qui finit le 13 octobre 1978.»

2. A l'article 33 est ajouté:

«(5) Nonobstant le paragraphe (1), une corporation peut, au cours de la troisième période d'observation, déclarer et payer, sur toutes les catégories de ses actions, des dividendes qui, au total, ne dépassent pas 25% de ses gains calculés conformément aux règles comptables généralement admises

- a) lorsque son premier exercice financier a pris fin après le 13 octobre 1977, pour son premier exercice financier, ou,
 - b) dans tout autre cas, soit
 - (i) pour son dernier exercice financier qui a pris fin avant le 14 octobre 1977,
 - (ii) pour son dernier exercice financier qui a pris fin avant le 14 octobre 1976 ou
 - (iii) pour son dernier exercice financier qui a pris fin avant le 14 octobre 1975,
- selon celui que la corporation choisit.»

3. A l'article 34 est ajouté:

¹ DORS/76-1, *Gazette du Canada* Partie II, Vol. 110, n° 1, 14 janvier 1976

² DORS/77-448, *Gazette du Canada* Partie II, Vol. 111, n° 11, 8 juin 1977

“(5) Notwithstanding subsection (1), a new corporation may, during the third compliance period, declare and pay dividends that in total do not exceed the amount by which the greatest of

(a) 25% of the earnings of the predecessor corporations for their last fiscal years ending prior to October 14, 1975, computed in accordance with generally accepted accounting principles,

(b) 25% of the earnings, computed in accordance with generally accepted accounting principles, during the fiscal years, if any, ended after October 13, 1975 and before October 14, 1976, of either

(i) the predecessor corporations, or

(ii) the new corporation

and

(c) 25% of the earnings, computed in accordance with generally accepted accounting principles, during the fiscal years, if any, ended after October 13, 1976 and before October 14, 1977, of either

(i) the predecessor corporations, or

(ii) the new corporations

exceeds

(d) the sum of the dividends declared and paid by the predecessor corporations after October 13, 1977.”

«(5) Nonobstant le paragraphe (1), une nouvelle corporation peut, pendant la troisième période d'observation, déclarer et payer des dividendes qui, au total, ne dépassent pas le montant de l'excédent

a) de 25% des gains des corporations remplacées pour leur dernier exercice financier à prendre fin avant le 14 octobre 1975, calculés conformément aux règles comptables généralement admises,

b) de 25% des gains, calculés conformément aux règles comptables généralement admises, pendant les exercices financiers, s'il y a lieu, qui ont pris fin après le 13 octobre 1975 et avant le 14 octobre 1976, soit

(i) des corporations remplacées ou

(ii) de la nouvelle corporation

ou

c) de 25% des gains, calculés conformément aux règles comptables généralement admises, pendant les exercices financiers, s'il y a lieu, qui ont pris fin après le 13 octobre 1976 et avant le 14 octobre 1977, soit

(i) des corporations remplacées ou

(ii) de la nouvelle corporation

sur

d) le total des dividendes déclarés et payés par les corporations remplacées après le 13 octobre 1977.»

Registration
SOR/77-870 24 October, 1977

ANTI-INFLATION ACT

Anti-Inflation Guidelines, amendment

P.C. 1977-2999 20 October, 1977

His Excellency the Governor General in Council, on the recommendation of the Minister of Finance, pursuant to subsection 3(2) of the Anti-Inflation Act, is pleased hereby to amend the Anti-Inflation Guidelines made by Order in Council P.C. 1975-2926 of 16th December, 1975¹, as amended², in accordance with the schedule hereto.

SCHEDULE

1. Clause 29(7)(c)(i)(B) of the *Anti-Inflation Guidelines* is revoked and the following substituted therefor:

“(B) the product obtained when the base period income per practitioner is multiplied by 6%, and”

2. The said Guidelines are further amended by adding thereto, immediately after section 31 thereof, the following section:

“31.1 This Part does not apply to compliance periods commencing on or after April 14, 1978.”

3. Paragraph (c) of the definition “dividend factor” in section 32 of the said Guidelines is revoked and the following substituted therefor:

“(c) for the third compliance period, 106% of the percentage set out in paragraph (b);”

4. Section 45 of the said Guidelines is revoked and the following substituted therefor:

“45. The permissible percentage rate of increase in compensation for a group for any guideline year

(a) commencing in the first program year or second program year is

(i) where the result determined under paragraph 48(1)(b) is greater than the result determined under paragraph 48(1)(a), the sum of

(A) the basic protection factor for that year determined under section 46,

(B) the national productivity factor set forth in section 47, and

(C) the experience adjustment factor for that year computed under subsection 48(1), or

(ii) where the result determined under paragraph 48(1)(b) is less than the result determined under paragraph 48(1)(a), the result obtained by

Enregistrement
DORS/77-870 24 octobre 1977

LOI ANTI-INFLATION

Indicateurs anti-inflation—Modification

C.P. 1977-2999 20 octobre 1977

Sur avis conforme du ministre des Finances et en vertu du paragraphe 3(2) de la Loi anti-inflation, il plaît à Son Excellence le Gouverneur général en conseil de modifier, conformément à l'annexe ci-après, le Règlement prescrivant les indicateurs en vertu de la Loi anti-inflation établi par le décret C.P. 1975-2926 du 16 décembre 1975¹, dans sa forme modifiée².

ANNEXE

1. La disposition 29(7)(c)(i)(B) des *Indicateurs anti-inflation* est ainsi remplacée:

«(B) du produit de la multiplication du revenu de la période de base par professionnel en exercice par 6%, et»

2. Aux *Indicateurs anti-inflation* est ajouté:

«31.1 Cette partie ne s'applique pas aux périodes d'observation commençant le ou après le 14 avril 1978.»

3. L'alinéa c) de la définition de «coefficient dividende», à l'article 32, est ainsi remplacé:

«c) pour la troisième période d'observation, 106% du pourcentage visé à l'alinéa b);»

4. L'article 45 est ainsi remplacé:

«45. Le pourcentage admissible d'augmentation du taux de la rémunération d'un groupe pour une année donnée d'application des indicateurs est,

a) dans la première ou la deuxième année du programme,

(i) lorsque le résultat obtenu à l'alinéa 48(1)b) est supérieur à celui obtenu à l'alinéa 48(1)a), la somme

(A) du coefficient de protection de base applicable à cette année et déterminé selon l'article 46,

(B) du coefficient de productivité nationale indiqué à l'article 47 et

(C) du coefficient de rajustement en raison de pratiques salariales antérieures calculées selon le paragraphe 48(1) ou,

(ii) lorsque le résultat obtenu à l'alinéa 48(1)b) est inférieur à celui obtenu à l'alinéa 48(1)a), le résultat auquel on arrive

(A) en additionnant le coefficient de protection de base applicable à cette année et déterminé selon

¹ SOR/76-1, *Canada Gazette* Part II, Vol. 110, No. 1, January 14, 1976

² SOR/77-835, *Canada Gazette* Part II, Vol. 111, No. 20, October 26, 1977

¹ DORS/76-1, *Gazette du Canada* Partie II, Vol. 110, n° 1, 14 janvier 1976

² DORS/77-835, *Gazette du Canada* Partie II, Vol. 111, n° 20, 26 octobre 1977

(A) adding the basic protection factor for that year determined under section 46 and the national productivity factor set forth in section 47, and

(B) subtracting from the result obtained in subparagraph (i) the experience adjustment factor for that year computed under subsection 48(2); and

(b) commencing in the third program year is,

(i) where the result determined under paragraph 48(1)(b) is greater than the result determined under paragraph 48(1)(a), the sum of

(A) six per cent, and

(B) the experience adjustment factor for that year computed under subsection 48(1), or

(ii) where the result determined under paragraph 48(1)(b) is less than the result determined under paragraph 48(1)(a), the result obtained by subtracting from six per cent the experience adjustment factor for that year computed under subsection 48(2)."

5. Paragraph 46(d) of the said Guidelines is revoked.

6. The said Guidelines are further amended by adding thereto, immediately after section 67.1 thereof, the following section:

"67.2 This Part does not apply to guideline years commencing on or after April 14, 1978."

l'article 46, et le coefficient de productivité nationale indiqué à l'article 47 et

(B) en soustrayant du résultat obtenu au sous-alinéa (i) le coefficient de rajustement en raison de pratiques salariales antérieures, applicable à cette année et calculé selon le paragraphe 48(2) et

b) dans la troisième année du programme est,

(i) lorsque le résultat obtenu à l'alinéa 48(1)b) est supérieur à celui obtenu à l'alinéa 48(1)a), la somme

(A) de six pour cent et

(B) du coefficient de rajustement en raison de pratiques salariales antérieures, applicable à cette année et calculé selon le paragraphe 48(1) ou,

(ii) lorsque le résultat obtenu à l'alinéa 48(1)b) est inférieur à celui obtenu à l'alinéa 48(1)a), le résultat obtenu en soustrayant de six pour cent, le coefficient de rajustement en raison de pratiques salariales antérieures, applicable à cette année et calculé selon le paragraphe 48(2)."

5. L'alinéa 46d) est abrogé.

6. Aux *Indicateurs anti-inflation* est ajouté:

"67.2 Cette partie ne s'applique pas aux années d'application des indicateurs commençant le ou après le 14 avril 1978."

Registration

SOR/78-6 21 December, 1977

ANTI-INFLATION ACT

Anti-Inflation Guidelines, amendment

P.C. 1977-3503 15 December, 1977

His Excellency the Governor General in Council, on the recommendation of the Minister of Finance, pursuant to subsection 3(2) of the Anti-Inflation Act, is pleased hereby to amend the Anti-Inflation Guidelines made by Order in Council P.C. 1975-2926 of 16th December, 1975¹, as amended², in accordance with the schedule hereto.

SCHEDULE

1. (1) The definition "compliance period" in subsection 25(2) of the *Anti-Inflation Guidelines* is revoked and the following substituted therefor:

"compliance period", in respect of

(a) a firm the base period of which is determined under paragraph (a) of the definition "base period", means its fiscal period that includes October 14, 1975, and, subject to paragraph (d), each fiscal period thereafter of the firm,

(b) a firm the base period of which is determined under paragraph (b) of the definition "base period", means its fiscal period immediately following its base period and, subject to paragraph (d), each fiscal period thereafter of the firm,

(c) a firm referred to in section 31, means its first fiscal period or its fiscal period that includes October 14, 1975, whichever is later, and, subject to paragraph (d), each fiscal period thereafter of the firm, and

(d) a firm for which a compliance period determined under paragraph (a), (b) or (c) is a fiscal period commencing on or after January 2, 1978 means the portion of that fiscal period ending December 31, 1978 or the complete fiscal period, whichever ends first;

(*période d'observation*)"

(2) The definition "second program year" in subsection 25(2) of the said Guidelines is revoked.

2. (1) Subsection 29(6) of the said Guidelines is revoked and the following substituted therefor:

"(6) Where

(a) a fiscal period or a compliance period contains less than 365 days, the practitioner number and the adjusted

Enregistrement

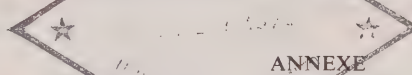
DORS/78-6 21 décembre 1977

LOI ANTI-INFLATION

Indicateurs anti-inflation—Modification

C.P. 1977-3503 15 décembre 1977

Sur avis conforme du ministre des Finances et en vertu du paragraphe 3(2) de la Loi anti-inflation, il plaît à Son Excellence le Gouverneur général en conseil de modifier, conformément à l'annexe ci-après, le Règlement prescrivant les indicateurs en vertu de la Loi anti-inflation établi par le décret C.P. 1975-2926 du 16 décembre 1975¹, dans sa forme modifiée².



1. (1) La définition de «période d'observation» au paragraphe 25(2) des *Indicateurs anti-inflation* est ainsi remplacée:

«période d'observation», à l'égard

a) d'une firme dont la période de base est déterminée en vertu de l'alinéa a) de la définition de «période de base», désigne celui de ses exercices financiers qui comprend le 14 octobre 1975, ainsi que, par la suite, sous réserve de l'alinéa d), chacun des exercices financiers de cette même firme,

b) d'une firme dont la période de base est déterminée en vertu de l'alinéa b) de la définition de «période de base», désigne le premier de ses exercices financiers qui suit sa période de base, ainsi que, par la suite, sous réserve de l'alinéa d), chacun des exercices financiers de cette même firme,

c) d'une firme visée à l'article 31, désigne soit son premier exercice financier, soit celui de ses exercices financiers qui comprend le 14 octobre 1975, selon celui de ces exercices qui survient le dernier, ainsi que, par la suite, sous réserve de l'alinéa d), chacun des exercices financiers de cette même firme, et

d) d'une firme dont la période d'observation déterminée en vertu de l'alinéa a), b) ou c) est un exercice financier commençant le ou après le 2 janvier 1978, désigne la partie de cet exercice financier se terminant le 31 décembre 1978 ou l'exercice financier complet, selon l'exercice qui se termine le premier;

(*compliance period*)»

(2) La définition de «deuxième année du programme» au paragraphe 25(2) est abrogée.

2. (1) Le paragraphe 29(6) est ainsi remplacé:

«(6) Lorsque

a) un exercice financier ou une période d'observation comporte moins de 365 jours, le nombre des professionnels en exercice et le nombre rajusté des professionnels en

¹ SOR/76-1, *Canada Gazette* Part II, Vol. 110, No. 1, January 14, 1976

² SOR/77-870, *Canada Gazette* Part II, Vol. 111, No. 21, November 9, 1977

¹ DORS/76-1, *Gazette du Canada* Partie II, Vol. 110, n° 1, 14 janvier 1976

² DORS/77-870, *Gazette du Canada* Partie II, Vol. 111, n° 21, 9 novembre 1977

practitioner number determined pursuant to subsection (5) shall be reduced proportionately; and

(b) an individual is a practitioner for less than the full fiscal period or the full compliance period, he shall, for the purposes of subsection (5), be counted as a fraction of a practitioner equal to the number of months during which he was a practitioner, divided by the number of months in the fiscal period or the compliance period, as the case may be."

(2) Subparagraph 29(7)(c)(i) of the said Guidelines is revoked and the following substituted therefor:

"(i) the least of

(A) \$2,400,

(B) the product obtained when the base period income per practitioner is multiplied by 6%, and

(C) the excess of the compliance period income per practitioner over the target operating profit per practitioner in respect of the compliance period that ended after October 13, 1976 and before October 14, 1977, and"

(3) Subsection 29(7) of the said Guidelines is further amended by deleting the word "and" at the end of paragraph (b) thereof, by adding the word "and" at the end of paragraph (c) thereof and by adding thereto the following paragraph:

"(d) if the computation is being made in respect of a compliance period that ended after October 13, 1978 and before January 1, 1979, be the aggregate of

(i) the lesser of

(A) \$2,400, and

(B) the product obtained when the base period income per practitioner is multiplied by 6%, and

(ii) the amount determined in paragraph (c)."

3. The definition "direct incentive plan" in section 38 of the said Guidelines is revoked and the following substituted therefor:

" "direct incentive plan" means the provisions under which the whole or any portion of the compensation of an employee, in respect of whom the provisions are applicable, is determined by the application of a formula comprising a number of variables such as hours worked, mileage or by units of output, or the volume or value of sales achieved by the employee; (*régime d'intéressement direct*)"

4. The said Guidelines are further amended by adding thereto, immediately after section 38.1 thereof, the following sections:

"38.2 In respect of a group the guideline year of which commences on or after January 2, 1978 and before April 14, 1978, all calculations required by this Part in respect of a guideline year shall be computed on the basis of the compensation plan effective or proposed to be effective on December 31, 1978 and on the basis that such plan was in effect for one year commencing on the first day of that guideline year.

exercice, déterminés en vertu du paragraphe (5), doivent être réduits proportionnellement et

b) un particulier est un professionnel en exercice au cours d'une période qui est moindre que la totalité d'un exercice financier ou d'une période d'observation, il doit, aux fins du paragraphe (5), être compté comme représentant une fraction d'un professionnel en exercice, fraction égale au nombre de mois au cours desquels il a été un professionnel en exercice, divisé par le nombre de mois de l'exercice financier ou de la période d'observation, selon le cas. »

(2) Le sous-alinéa 29(7)c)(i) est ainsi remplacé:

«(i) du moindre

(A) de \$2 400,

(B) du produit obtenu en multipliant le revenu de la période de base par professionnel en exercice par 6%, et

(C) du surcroît de revenu de la période d'observation par professionnel en exercice sur le bénéfice d'exploitation de référence par professionnel en exercice à l'égard de la période d'observation qui a pris fin après le 13 octobre 1976 et avant le 14 octobre 1977, et »

(3) Le paragraphe 29(7) est modifié par le retranchement du mot «et» à la fin de l'alinéa b), par l'adjonction du mot «et» à la fin de l'alinéa c) et par l'adjonction de l'alinéa suivant:

«d) dans le cas où le calcul est effectué à l'égard d'une période d'observation qui a pris fin après le 13 octobre 1978 et avant le 1^{er} janvier 1979, la somme

(i) du moindre

(A) de \$2 400, et

(B) du produit obtenu en multipliant le revenu de la période de base par professionnel en exercice par 6%, et

(ii) du montant déterminé à l'alinéa c). »

3. La définition de «régime d'intéressement direct» à l'article 38 est ainsi remplacée:

« «régime d'intéressement direct» désigne les dispositions en vertu desquelles la totalité ou une partie de la rémunération de l'employé auquel s'appliquent ces dispositions est déterminée par l'application d'une formule basée sur un certain nombre de variables telles que les heures de travail accomplies ou le millage, ou par les unités produites ou par le volume ou la valeur des ventes effectuées par l'employé; (*direct incentive plan*) »

4. Sont ajoutés les articles suivants:

«38.2 Pour un groupe dont l'année d'application des indicateurs commence le ou après le 2 janvier 1978, mais avant le 14 avril 1978, tous les calculs pour les années d'application des indicateurs requis par la présente partie doivent être effectués sur la base du régime de rémunération en vigueur ou dont l'entrée en vigueur est projetée le 31 décembre 1978, ce régime de rémunération étant réputé être en vigueur pour une année commençant le premier jour de cette année d'application des indicateurs.

38.3 For the purposes of this Part, any payments and contributions made or expenditures incurred on behalf of an employer shall be deemed to be payments and contributions made or expenditures incurred, as the case may be, by the employer."

5. Paragraph 41(a) of the said Guidelines is revoked and the following substituted therefor:

"(a) the normal or standard hours of work of an employee in an executive group, for a guideline year, shall be deemed to be the same as the normal or standard hours, in effect on the base date, of an administrative or office employee of the same employer who is not included in an executive group; or"

6. Paragraph 42(1)(c) of the said Guidelines is revoked and the following substituted therefor:

"(c) multiply the quotient by one hundred, the result being the percentage increase in the Consumer Price Index for that period; and"

7. Paragraph 43(1)(a) of the said Guidelines is revoked and the following substituted therefor:

"(a) in a percentage rate of increase that is greater than the permissible percentage rate of increase determined for the group under section 45, or"

8. Section 44 of the said Guidelines is amended by adding thereto the following subsection:

"(3) Notwithstanding subsection (2), a group does not have an historical relationship with another group where this Part does not apply to that other group by virtue of section 67.2."

9. Section 45 of the said Guidelines is revoked and the following substituted therefor:

"45. The permissible percentage rate of increase in compensation for a group for any guideline year

(a) commencing in the first program year or second program year is

(i) where the result determined under paragraph 48(1)(c) is greater than the result determined under paragraph 48(1)(a) or (b), the sum of

(A) the basis protection factor for that year determined under section 46,

(B) the national productivity factor set forth in section 47, and

(C) the experience adjustment factor for that year computed under subsection 48(1), or

(ii) where the result determined under paragraph 48(1)(c) is less than the result determined under paragraph 48(1)(a) or (b), the result obtained by

(A) adding the basic protection factor for that year determined under section 46 and the national productivity factor set forth in section 47, and

(B) subtracting from the result obtained in subparagraph (i) the experience adjustment factor for that year computed under subsection 48(2); and

(b) commencing in the third program year is,

38.3 Aux fins de la présente partie, les paiements et contributions effectués ainsi que les dépenses encourues pour le compte d'un employeur sont réputés effectués ou encourus, selon le cas, par l'employeur."

5. L'alinéa 41(a) est ainsi remplacé:

«a) les heures de travail normales ou régulières d'un employé faisant partie d'un groupe de cadres, pour toutes les années d'application des indicateurs, sont réputées être les mêmes que les heures normales ou régulières, en vigueur à la date de base, d'un employé affecté à des tâches cléricales ou administratives du même employeur et qui ne fait pas partie d'un groupe de cadres; ou»

6. L'alinéa 42(1)c) est ainsi remplacé:

«c) multiplier le quotient par cent pour obtenir le pourcentage d'augmentation de l'indice des prix à la consommation pour cette période; et»

7. L'alinéa 43(1)a) est ainsi remplacé:

«a) un pourcentage d'augmentation supérieur au pourcentage admissible d'augmentation déterminé pour ce groupe en vertu de l'article 45, ou»

8. A l'article 44 est ajouté le paragraphe suivant:

«(3) Nonobstant le paragraphe (2), un groupe n'a pas de lien historique avec un autre groupe lorsque la présente partie ne s'applique pas à cet autre groupe en vertu de l'article 67.2.»

9. L'article 45 est ainsi remplacé:

«45. Le pourcentage admissible d'augmentation du taux de la rémunération d'un groupe pour une année donnée d'application des indicateurs est,

a) dans la première ou la deuxième année du programme,

(i) lorsque le résultat obtenu à l'alinéa 48(1)c) est supérieur à celui obtenu à l'alinéa 48(1)a) ou b), la somme

(A) du coefficient de protection de base applicable à cette année et déterminé selon l'article 46,

(B) du coefficient de productivité nationale indiqué à l'article 47 et

(C) du coefficient de rajustement en raison de pratiques salariales antérieures calculées selon le paragraphe 48(1), ou,

(ii) lorsque le résultat obtenu à l'alinéa 48(1)c) est inférieur à celui obtenu à l'alinéa 48(1)a) ou b), le résultat auquel on arrive

(A) en additionnant le coefficient de protection de base applicable à cette année et déterminée selon l'article 46, et le coefficient de productivité nationale indiqué à l'article 47 et

(B) en soustrayant du résultat obtenu au sous-alinéa (i) le coefficient de rajustement en raison de pratiques salariales antérieures, applicable à cette année et calculé selon le paragraphe 48(2); et

- (i) where the result determined under paragraph 48(1)(c) is greater than the result determined under paragraph 48(1)(a) or (b), the sum of
 - (A) six per cent, and
 - (B) the experience adjustment factor for that year computed under subsection 48(1), or
- (ii) where the result determined under paragraph 48(1)(c) is less than the result determined under paragraph 48(1)(a) or (b), the result obtained by subtracting from six per cent the experience adjustment factor for that year computed under subsection 48(2)."

10. Subsection 49(2) of the said Guidelines is revoked and the following substituted therefor:

"(2) For the purposes of this Division, any increment to the salary or wages of an employee in a group during a guideline year shall be included in the computation of the straight time average hourly rate for the group for that year unless

- (a) the compensation plan under which the increment is payable provides, as a condition of the payment of the increment, that it shall only be paid if the employee to whom it is payable has improved or added to the skills or knowledge required by the employee in the performance of the duties of the job or position; and
- (b) the opportunities available to the employee receiving the increment for promotion to another job or position are strictly limited by the number of jobs or positions with the employer at higher levels."

11. Paragraph 50(d) of the said Guidelines is revoked and the following substituted therefor:

- "(d) for guideline years commencing before January 2, 1978, calculate the percentage rate of increase in compensation in the guideline year for the group by dividing
- (i) the amount determined under paragraph (c),
- by
- (ii) the amount determined under paragraph (a),
- and multiplying the quotient by one hundred."

12. (1) Paragraphs 54(1)(d) and (e) of the said Guidelines are revoked and the following substituted therefor:

- "(d) calculate the hourly rate of the cost of living allowance, if any, payable to employees in the group on the last day of the guideline year, assuming for the purposes of such calculation, that the percentage rate of increase in the Consumer Price Index for
- (i) a guideline year commencing in the first or second program year is equal to the basic protection factor for that year, and
 - (ii) a guideline year commencing in the third program year is equal to the lesser of
 - (A) six per cent, and
 - (B) the amount determined under section 45;

- b) dans la troisième année du programme est,
 - (i) lorsque le résultat obtenu à l'alinéa 48(1)c) est supérieur à celui obtenu à l'alinéa 48(1)a) ou b), la somme
 - (A) de six pour cent et
 - (B) du coefficient de rajustement en raison de pratiques salariales antérieures, applicable à cette année et calculé selon le paragraphe 48(1) ou,
 - (ii) lorsque le résultat obtenu à l'alinéa 48(1)c) est inférieur à celui obtenu à l'alinéa 48(1)a) ou b), le résultat obtenu en soustrayant de six pour cent, le coefficient de rajustement en raison de pratiques salariales antérieures, applicable à cette année et calculé selon le paragraphe 48(2)."

10. Le paragraphe 49(2) est ainsi remplacé:

«(2) Aux fins de la présente section, toute augmentation du traitement ou du salaire d'un employé appartenant à un groupe au cours d'une année d'application des indicateurs est incluse dans le calcul du taux horaire moyen normal applicable au groupe pour l'année, à moins que

- a) le régime de rémunération en vertu duquel l'augmentation est payable ne stipule, comme condition du paiement de l'augmentation, qu'il ne peut être payé à l'employé concerné que s'il a élargi ou amélioré ses connaissances ou sa compétence reliées à l'accomplissement des fonctions de son emploi ou de son poste; et
- b) les possibilités qu'aurait l'employé qui reçoit l'augmentation d'accéder à un autre emploi ou poste ne soient strictement limitées par le nombre d'emplois ou de postes aux niveaux supérieurs chez cet employeur.»

11. L'alinéa 50d) est ainsi remplacé:

- «d) pour les années d'application des indicateurs commençant avant le 2 janvier 1978, calculer le pourcentage d'augmentation de la rémunération du groupe pour l'année d'application des indicateurs en divisant
- (i) le montant de l'alinéa c),
- par
- (ii) celui de l'alinéa a)
- et en multipliant le quotient par cent.»

12. (1) Les alinéas 54(1)d) et e) sont ainsi remplacés:

- «d) calculer, le cas échéant, le taux horaire de l'indemnité de vie chère payable aux employés du groupe au dernier jour de l'année d'application des indicateurs, le pourcentage d'augmentation de l'indice des prix à la consommation étant réputé, aux fins de ce calcul, être égal,
- (i) pour une année d'application des indicateurs commençant dans la première ou la deuxième année du programme, au coefficient de protection de base pour cette année et
 - (ii) pour une année d'application des indicateurs commençant dans la troisième année du programme, au moindre
 - (A) de six pour cent ou
 - (B) du montant de l'article 45;
- e) calculer, le cas échéant, le montant total des augmentations de traitements ou de salaires des employés du groupe

(e) determine the total of the increments, if any, to the salaries or wages of employees in the group in the guideline year and subtract from that total the amount by which

(i) the total of the wages or salaries of employees who ceased to be members of the group during the year, exceeds

(ii) the total of the wages or salaries of employees who became members of the group during the year, assuming for the purposes of such determination that the increments and the wages or salaries are in effect throughout the guideline year;"

(2) Subsection 54(1) of the said Guidelines is further amended by adding thereto, immediately after paragraph (f) thereof, the following paragraph:

"(f.1) add the total cost attributable to the implementation of a new or revised plan relating to the evaluation or classification of jobs or positions and divide by the total normal or standard hours of work for which all the employees in the group were paid during the base year;"

(3) Paragraph 54(1)(h) of the said Guidelines is revoked and the following substituted therefor:

"(h) add the results determined under paragraphs (c), (d), (f) and (f.1) and subtract from the sum obtained the amount determined under paragraph (g), the result being the straight time average hourly rate for the guideline year."

13. The definition "indirect incentive plan" in subsection 57(1) of the said Guidelines is revoked and the following substituted therefor:

" "indirect incentive plan" means a plan under which the compensation of an employee under the plan

(a) is determined by reference to the performance or profitability of the employer,

(b) is determined by reference to the performance of, or the job or position held by, an employee, or

(c) is, in whole or in part, in the form of shares or of an option or a right to acquire shares,

and includes a profit sharing plan, bonus plan, performance award plan, employer-assisted stock purchase plan, stock option plan, phantom stock plan, stock appreciation plan, and any provisions under which payments are contingent on the achievement of predetermined objectives, but does not include a deferred profit sharing plan as defined in subsection 147(1) of the *Income Tax Act*;"

14. Paragraph 61(a) of the said Guidelines is revoked and the following substituted therefor:

"(a) for a guideline year commencing in the first or second program year, the basic protection factor for that year and for a guideline year commencing in the third program year, six per cent, or"

15. Sections 63 and 64 of the said Guidelines are revoked and the following substituted therefor:

au cours de l'année d'application des indicateurs et retrancher de ce montant la fraction

(i) du total des traitements ou salaires des employés qui ont cessé d'appartenir au groupe au cours de l'année qui est en sus

(ii) du total des traitements ou salaires des employés qui sont devenus membres du groupe au cours de l'année, les augmentations et les traitements ou salaires étant réputés, aux fins de cette détermination, être en vigueur pendant toute l'année d'application des indicateurs;"

(2) Au paragraphe 54(1) est ajouté l'alinéa suivant:

«f.1) ajouter le coût total attribuable à l'application d'un nouveau régime ou d'un régime révisé relatif à l'évaluation ou à la classification d'emplois ou de postes et diviser par le total des heures normales ou régulières de travail pour lesquelles tous les employés du groupe ont été rémunérés au cours de l'année de base;»

(3) L'alinéa 54(1)h) est ainsi remplacé:

«h) additionner les résultats obtenus aux alinéas c), d), f) et f.1) et retrancher de la somme obtenue le montant calculé d'après l'alinéa g), la différence étant le taux horaire moyen normal valable pendant l'année d'application des indicateurs.»

13. La définition de «régime d'intéressement indirect» au paragraphe 57(1) est ainsi remplacée:

« "régime d'intéressement indirect" désigne un régime en vertu duquel la rémunération d'un employé;

a) est calculée en fonction du rendement ou de la rentabilité de l'employeur,

b) est calculée en fonction du rendement d'un employé, ou de ses fonctions ou de son poste, ou

c) est versée, intégralement ou partiellement, sous forme d'actions, ou sous forme d'options ou de droits d'achat d'actions,

et comprend un régime de participation aux bénéfices, un régime de gratifications, un régime de primes de rendement, un régime d'achat d'actions à contribution patronale, un régime d'option d'achat d'actions, un régime d'attribution d'actions fictives, un régime de réévaluation d'actions et toute disposition en vertu de laquelle certains versements dépendent de la réalisation d'objectifs fixés à l'avance, mais à l'exclusion des régimes de participation différée aux bénéfices au sens du paragraphe 147(1) de la *Loi de l'impôt sur le revenu*;"

14. L'alinéa 61a) est ainsi remplacé:

«a) pour une année d'application des indicateurs commençant dans la première ou la deuxième année du programme, le coefficient de protection de base pour cette année et, pour une année d'application des indicateurs commençant dans la troisième année du programme, six pour cent, ou»

15. Les articles 63 et 64 sont ainsi remplacés:

“63. The total expenditures incurred by an employer in a guideline year to hold or have employees attend training sessions, sales meeting or conventions shall not exceed the total of such expenditures incurred in the base year by

- (a) an amount that results in a percentage rate of increase in excess of the basic protection factor, for a guideline year commencing in the first or second program year; and
- (b) six per cent, for a guideline year commencing in the third program year.

64. An employer shall not in any guideline year change the evaluation or classification of more jobs or positions than were changed by the employer in the base year, unless the changes are made as the result of

- (a) the implementation of a new or revised plan relating to the evaluation or classification of jobs or positions, in which case the total cost attributable to such implementation shall be included in the computation of the straight time hourly rate for the group for the guideline year, or
- (b) the evaluation or classification of jobs that have changed as a result of extensive changes in the methods, equipment or processes used by the employer.”

16. The definition “compliance period” in subsection 68(2) of the said Guidelines is revoked and the following substituted therefor:

“ “compliance period” in respect of

- (a) a supplier for whom a base period is determined under paragraph (a) or (b) of the definition “base period”, means his fiscal period that includes October 14, 1975, and, subject to paragraph (d), each fiscal period thereafter of the supplier,
- (b) a supplier for whom a base period is determined under paragraph (c) or (d) of the definition “base period”, means his fiscal period immediately following his base period and, subject to paragraph (d), each fiscal period thereafter of the supplier,
- (c) a supplier referred to in subsection 71(1), means his first fiscal period or his fiscal period that includes October 14, 1975, whichever is later, and, subject to paragraph (d), each fiscal period thereafter of the supplier, and
- (d) a supplier for whom a compliance period determined under paragraph (a), (b) or (c) is a fiscal period commencing on or after January 2, 1978, means the first three months, six months or nine months of that fiscal period or the complete fiscal period, whichever ends nearest to but before January 1, 1979;

(*période d'observation*)”

17. All that portion of subsection 69(2) of the said Guidelines preceding paragraph (a) thereof is revoked and the following substituted therefor:

“(2) Where in a fiscal period or in a compliance period the assets of a supplier include shares of a corporation, all

«63. Le total des frais engagés par un employeur dans une année d'application des indicateurs pour organiser des cours de formation, des réunions ou des congrès pour la promotion des ventes, ou pour y faire participer ses employés, ne peut excéder le total des frais engagés dans l'année de base

- a) d'un montant qui donne un pourcentage d'augmentation supérieur au coefficient de protection de base pour une année d'application des indicateurs commençant dans la première ou la deuxième année du programme, et
- b) de six pour cent, pour une année d'application des indicateurs commençant dans la troisième année du programme.

64. Il est interdit à un employeur, dans une année d'application des indicateurs, de modifier l'évaluation ou la classification de plus de postes ou d'emplois que pendant l'année de base, sauf si ces modifications résultent

- a) de l'application d'un nouveau régime ou d'un régime révisé relatif à l'évaluation ou à la classification d'emplois ou de postes, auquel cas le coût total attribuable à cette application doit être inclus dans le calcul du taux horaire moyen normal du groupe pour l'année d'application des indicateurs, ou
- b) de l'évaluation ou de la classification d'emplois qui ont changé par suite de changements considérables des méthodes, de l'équipement ou des procédés utilisés par l'employeur.»

16. La définition de «période d'observation» au paragraphe 68(2) est ainsi remplacée:

« «période d'observation», à l'égard

- a) d'un fournisseur dont la période de base est déterminée en vertu de l'alinéa a) ou b) de la définition de «période de base», désigne son exercice financier qui comprend le 14 octobre 1975 et, sous réserve de l'alinéa d), tous ses exercices financiers subséquents,
- b) d'un fournisseur dont la période de base est déterminée en vertu de l'alinéa c) ou d) de la définition de «période de base», désigne son exercice financier qui suit immédiatement sa période de base et, sous réserve de l'alinéa d), tous ses exercices financiers subséquents,
- c) d'un fournisseur visé au paragraphe 71(1), désigne son premier exercice financier ou celui comprenant le 14 octobre 1975, selon celui qui se présente en dernier lieu et, sous réserve de l'alinéa d), tous ses exercices financiers subséquents et
- d) d'un fournisseur dont une période d'observation déterminée en vertu de l'alinéa a), b) ou c) est un exercice financier commençant le ou après le 2 janvier 1978, désigne les trois, six ou neuf premiers mois de cet exercice financier ou l'exercice financier complet, selon l'exercice qui se termine à la date la plus rapprochée du 1^{er} janvier 1979 mais avant cette date.

(*compliance period*)»

17. La partie du paragraphe 69(2) précédant l'alinéa a) est ainsi remplacée:

«(2) Lorsque, au cours d'un exercice financier ou d'une période d'observation, l'actif du fournisseur comprend les

the issued share capital of which, except directors' qualifying shares, belongs to the supplier, or to the supplier and persons with whom he does not deal at arm's length, and the business of which includes banking operations carried on outside Canada,"

18. Subsection 74(4) of the said Guidelines is revoked and the following substituted therefor:

"(4) For the purposes of paragraph (2)(a), the "earnings rate" of a supplier for a fiscal period or a compliance period is the percentage obtained when

(a) the amount by which his gross revenue from operations for the period from that part of his business to which this Part applies exceeds his adjusted operating profits for the period from that part of his business,

is divided by

(b) his average adjusted total assets for that period."

19. The definition "compliance period" in subsection 76(2) of the said Guidelines is revoked and the following substituted therefor:

"compliance period" in respect of

(a) a supplier for whom a base period is determined under paragraph (a) or (b) of the definition "base period", means his fiscal period that includes October 14, 1975 and, subject to paragraph (d), each fiscal period thereafter of the supplier,

(b) a supplier for whom a base period is determined under paragraph (c) or (d) of the definition "base period", means his fiscal period immediately following his base period and, subject to paragraph (d), each fiscal period thereafter of the supplier,

(c) a supplier referred to in subsection 80(1), means his first fiscal period or his fiscal period that includes October 14, 1975, whichever is later, and, subject to paragraph (d), each fiscal period thereafter of the supplier, and

(d) a supplier for whom a compliance period determined under paragraph (a), (b) or (c) is a fiscal period commencing on or after January 2, 1978, means the first three months, six months or nine months of that fiscal period or the complete fiscal period, whichever ends nearest to but before January 1, 1979.

(*période d'observation*)"

20. Subsection 81(4) of the said Guidelines is revoked and the following substituted therefor:

"(4) For the purposes of paragraph (2)(a), the "earnings rate" of a supplier for a fiscal period or a compliance period is the percentage obtained when

(a) the amount by which his gross revenue from operations for the period from that part of his business that is financial intermediary operations exceeds his adjusted operating profits for the period from that part of his business,

is divided by

(b) his average adjusted total assets for that period."

actions d'une corporation, dont tout le capital-actions émis, à l'exception des actions statutaires des administrateurs, appartient au fournisseur ou au fournisseur et à des personnes avec lesquelles il a un lien de dépendance, et dont les activités comprennent des opérations bancaires effectuées à l'extérieur du Canada,»

18. Le paragraphe 74(4) est ainsi remplacé:

«(4) Aux fins de l'alinéa (2)a), le «taux de gain» d'un fournisseur pour un exercice financier ou une période d'observation est le pourcentage obtenu en divisant

a) le montant par lequel ses recettes brutes d'exploitation excèdent ses bénéfices rajustés d'exploitation tirés, pour l'exercice ou la période, de la partie de son entreprise à laquelle s'applique la présente partie,

par

b) la moyenne de son actif total rajusté pour cette période.»

19. La définition de «période d'observation» au paragraphe 76(2) est ainsi remplacée:

«période d'observation», à l'égard

a) d'un fournisseur dont la période de base est déterminée par l'alinéa a) ou b) de la définition de «période de base», désigne son exercice financier qui comprend le 14 octobre 1975 et, sous réserve de l'alinéa d), tous ses exercices financiers subséquents,

b) d'un fournisseur dont la période de base est déterminée par l'alinéa c) ou d) de la définition de «période de base», désigne son exercice financier qui suit immédiatement sa période de base et, sous réserve de l'alinéa d), tous ses exercices financiers subséquents,

c) d'un fournisseur visé au paragraphe 80(1), désigne son premier exercice financier ou celui qui comprend le 14 octobre 1975, selon celui qui se présente en dernier lieu, et, sous réserve de l'alinéa d), tous ses exercices financiers subséquents et

d) d'un fournisseur dont une période d'observation déterminée en vertu de l'alinéa a), b) ou c) est un exercice financier commençant le ou après le 2 janvier 1978, désigne les trois, six ou neuf premiers mois de cet exercice financier ou l'exercice financier complet, selon l'exercice qui se termine à la date la plus rapprochée du 1^{er} janvier 1979 mais avant cette date.

(*compliance period*)»

20. Le paragraphe 81(4) est ainsi remplacé:

«(4) Aux fins de l'alinéa (2)a), le «taux de gain» d'un fournisseur pour un exercice financier ou une période de base est le pourcentage obtenu en divisant

a) le montant par lequel ses recettes brutes d'exploitation excèdent ses bénéfices rajustés d'exploitation tirés, pour l'exercice financier ou la période d'observation, de la partie de son entreprise qui porte sur des opérations d'intermédiaire financier,

par

b) la moyenne de son actif total rajusté pour cette période.»

21. The definition "compliance period" in section 83 of the said Guidelines is revoked and the following substituted therefor:

" "compliance period" means

(a) in respect of a fiscal period of a supplier commencing before January 2, 1978, each such fiscal period that commences after October 14, 1976 and that does not precede his base period, and

(b) in respect of a fiscal period of a supplier commencing after January 1, 1978, the first three months, six months or nine months of that period or the complete fiscal period, whichever ends nearest to but before January 1, 1979 and does not precede the supplier's base period.

(*période d'observation*)"

22. (1) Subparagraph (l)(iii) of the definition "benefit" in Schedule 2 to the said Guidelines is revoked and the following substituted therefor:

"(iii) increasing the accrued regular retirement pension benefits under a plan up to a level that is not in excess of the value of the future service benefits of the plan, or"

(2) Subparagraph (m)(vii) of the definition "benefit" in Schedule 2 to the said Guidelines is revoked and the following substituted therefor:

"(vii) in a guideline year in respect of the first year expenditures of a new registered pension plan in situations where no pension plan had existed previously,"

23. Sections 1 to 22 shall apply according to their terms before publication in the *Canada Gazette*.

21. La définition de «période d'observation» à l'article 83 est ainsi remplacée:

« *période d'observation* désigne,

a) pour un exercice financier d'un fournisseur commençant avant le 2 janvier 1978, chaque exercice financier qui commence après le 14 octobre 1976 et ne précède pas sa période de base et

b) pour un exercice financier d'un fournisseur commençant après le 1^{er} janvier 1978, les trois, six ou neuf premiers mois de cet exercice ou l'exercice financier complet, selon l'exercice qui se termine à la date la plus rapprochée du 1^{er} janvier 1979 mais avant cette date et ne précède pas la période de base du fournisseur.

(*compliance period*)»

22. (1) Le sous-alinéa l)(iii) de la définition d'«avantage» à l'annexe 2 est ainsi remplacé:

«(iii) d'augmenter les prestations accumulées en vertu d'un régime de retraite régulier jusqu'à un niveau qui ne dépasse pas la valeur des prestations pour service futur prévus par le régime, ou»

(2) Le sous-alinéa m)(vii) de la définition d'«avantage» à l'annexe 2 est ainsi remplacé:

«(vii) au cours d'une année d'application des indicateurs à l'égard des dépenses de la première année d'un nouveau régime de pension enregistré, dans les cas où aucun régime de pension n'existait auparavant,»

23. Les articles 1 à 22 sont applicables avant leur publication dans la *Gazette du Canada*.

Technical Bulletin: Compensation

Subject: PHASING OUT OF COMPENSATION CONTROLS

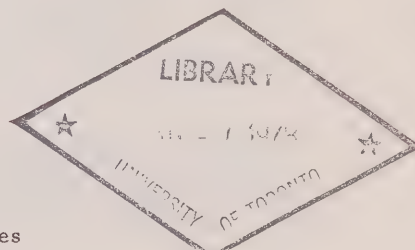
No.: AI-31-C

Date: December 30, 1977

Note: This bulletin describes the plan for "phasing-out" of compensation guidelines - the process by which employee groups will emerge from controls and compensation reporting requirements.

Contents:

- A. Explanation of Terms
- B. Summary of Decontrol Plan
- C. Explanation of Decontrol Plan
- D. Reporting of Compensation Increases
- E. Compliance Plans
- F. Compensation Plans Which Do Not Coincide With Guideline Years
- G. Delay in Renewing Compensation Plans
- H. Deferred Compensation
- I. New Groups Becoming Subject to Mandatory Compliance



aucune augmentation de la rémunération et une nouvelle entente est signée le 19 mai 1978. La date d'entrée en vigueur des taux de salaire de la nouvelle convention est le 1er mai 1978.

L'année terminale d'application des indicateurs du groupe va du 1er avril 1978 au 31 mars 1979 et la période terminale d'application des indicateurs du 1er avril 1978 au 31 décembre 1978. Toute augmentation de la rémunération en vigueur avant le 31 décembre 1978 sera assujettie aux indicateurs, sans tenir compte du fait que la convention sera signée en mai 1978 et que les taux de salaire entreront en vigueur après le 14 avril 1978.

H Rémunération différée

Lorsqu'une augmentation a été réduite par la Commission ou le Directeur pour toute année d'application des indicateurs commençant avant le 14 avril 1978, la rémunération excédentaire qui a été réduite ne pourra pas être versée par l'employeur pour le temps de travail de cette année d'application des indicateurs après que le groupe ne sera plus assujettit aux indicateurs. De tels paiements constitueront "une rémunération différée" en ce qui concerne l'année terminale d'application des indicateurs, en vertu du paragraphe 41(b) du Règlement et constitueront une contrevenition au Règlement.

De même, un employeur dont le(s) régime(s) de rémunération a(ont) été approuvé(s) par la Commission ne pourra pas, après l'année terminale d'application des indicateurs, verser une rémunération supplémentaire au titre d'une année quelconque qui était assujettie aux indicateurs.

I Nouveaux groupes assujettis à l'observation obligatoire

Certains groupes d'employés auxquels les indicateurs ne s'appliquent pas pourraient devenir assujettis à l'observation obligatoire pendant la période située entre l'annonce du décongel et la date de départ du décongel. Les augmentations de la rémunération de ces groupes qui entreront en vigueur avant le 14 avril 1978 seront assujetties aux indicateurs et devront faire l'objet de rapports à la Commission.

A. Explanation of Terms

For purposes of describing the decontrol process a number of terms are introduced in this bulletin:

"starting date for decontrol" refers to April 14, 1978;

"final guideline year" refers to a period of 365 days commencing on or after April 14, 1977, and prior to April 14, 1978; and

"final guideline period" refers to a period beginning on the first day of a final guideline year and ending on December 31, 1978. A final guideline period applies to groups with a final guideline year extending past December 31, 1978.

B. Summary of Decontrol Plan

The decontrol process commences April 14, 1978. The decontrol date marks the "beginning of the end" of compensation controls, rather than the date on which the controls end for all groups of employees. The decontrol process is based on base dates and guideline years, which are now fixed for most groups and will remain unchanged.

Compensation increases will remain subject to the Guidelines until December 31, 1978. Increases for groups with a final guideline year commencing on or before January 1, 1978 will remain subject to the Guidelines for the duration of the final guideline year. Increases for groups with a final guideline year beginning after January 1, 1978 and before April 14, 1978, will remain subject to the Guidelines for a final guideline period, which ends on December 31, 1978. Increases for groups with a guideline year commencing on or after April 14, 1978 will not be subject to the Guidelines.

The methods used to calculate increases in compensation will remain unchanged during the final guideline year, or final guideline period. The revised Guidelines for the third program year will continue to apply to all elements of compensation, including deferred compensation, in the same manner as in the past. Restraints will also continue to apply to reimbursable expenses, perquisites, expenditures for training sessions or conventions, and reclassification of positions during the final guideline year.

Compensation plans for any guideline year commencing before April 14, 1978 will be subject to the Guidelines regardless of when the plan is established or a compensation report is submitted to the Board.

La convention collective d'un an expire le 31 mars 1978. La convention est officiellement prolongée par les parties, sans

que s'applique.
Le régime terminale d'application des indicateurs selon celle
toute l'année terminale d'application des indicateurs ou pendant
rémunération du groupe sera assujettie aux indicateurs pendant
l'application des indicateurs commençant avant cette date, la
annales tombe après le 14 avril 1978 mais concerne une année
ou le date d'entrée en vigueur d'un régime de rémunération
ne soit pas assujettie aux indicateurs. Si la date de règlement
supplémentaire unilatérale de la rémunération ou à retarder ou
concordance. Il n'y aura donc aucun avantage à reporter une
sa date d'entrée en vigueur la date à laquelle un groupe sera libéré des
Le date de départ de l'année terminale d'application des indi-

Les augmentations de la rémunération prévues dans la
première convention et qui entreront en vigueur avant le 31
une autre convention entre en vigueur le 1er juillet 1978.
La convention collective de quinze mois entre en vigueur le 30 juin 1978,
et l'absence de la convention de quinze mois, le 30 juin 1978,
une autre convention entre en vigueur le 1er juillet 1978.

La convention collective de quinze mois entre en vigueur le 1er
avril 1977 et expire le 30 juin 1978. La date de base du groupe
est le 31 mars 1977. La première année d'application des indi-
cateurs va du 1er avril 1977 au 31 mars 1978. L'année terminale
d'application des indicateurs commence le 1er avril 1978 et se
termine le 31 mars 1979. La période terminale d'application des
indicateurs va du 1er avril 1978 au 31 décembre 1978.

Exemple

La méthode de calcul du taux d'augmentation des régimes de rémuné-
ration qui sont supérieurs ou inférieurs à une année complète
est expliquée dans le bulletin technique AI-27-C. Cette méthode
est applicable à l'application des indicateurs pendant la période de détermination.

C'est la date de départ de l'année d'application des indica-
teurs, et non celle du régime de rémunération, qui déterminera
la date de départ de l'année terminale d'application des indi-
cateurs. Le régime de rémunération d'un groupe pourrait expirer
peu après le 14 avril 1978 mais, étant donné que le régime
couvrirait une période qui n'était pas d'un an, l'année terminale
d'application des indicateurs pour le groupe commencera avant le
14 avril 1978. Si cela se produit, le régime de rémunération
suivant restera assujettie aux indicateurs pour l'année ou la
période terminale d'application des indicateurs, selon celle qui
se terminera la première.

C. Explanation of Decontrol Plan

The date on which a group will emerge from controls depends on the starting date of the final guideline year for the group.

(1) Final Guideline Year Commencing On or Before
January 1, 1978

Compensation increases in one-year plans or multi-year agreements for groups with a guideline year commencing on or before January 1, 1978, will remain subject to the Guidelines for the duration of that final guideline year. Increases after the final guideline year will not be subject to the Guidelines. This applies in all cases, including multi-year compensation plans where the Board had previously recommended, or the Administrator had ruled on, an increase for a period which will start after the final guideline year. The recommendation of the Board or Order by the Administrator will not apply to any guideline year commencing after the end of the final guideline year.

The parties to a compensation plan must continue to observe the terms of a compliance plan, resulting either from acceptance of a recommendation of the Board or from an Order by the Administrator, to reduce or recover compensation in respect of any guideline year commencing prior to April 14, 1978. The compliance plan must be observed, beyond the end of the final guideline year if necessary, until such time as the actions called for in the plan are completed. Further elaboration on the matter of compliance plans is contained in Section E of the Bulletin.

Examples

- (a) The Board approved the increases proposed in a three-year collective agreement, from July 1, 1976 to June 30, 1979. The group's base date is June 30, 1976 and the final guideline year is from July 1, 1977 to June 30, 1978.

The Guidelines will no longer apply to the third year of the agreement, which commences July 1, 1978.

- (b) The Board reviewed a two-year collective agreement from June 1, 1977 to May 31, 1979 and recommended a compensation roll-back in each year. The case was referred to the Administrator and the recommended roll-back was upheld. The group's base date is May 31, 1977 and the final guideline year is from June 1, 1977 to May 31, 1978.

The employer must comply with the Order of the Administrator and reduce wages in respect of the guideline year starting on June 1, 1977 and ending May 31, 1978. The Administrator's Order would not apply in respect of the second year of the agreement, which commences June 1, 1978.

rémunération ou récupérer les paiements en trop afin de s'assurer que le taux de rémunération en vigueur à la fin d'une année d'application des indicateurs sera conforme au montant autorisé pour le groupe.

Dans certains cas, le régime de rémunération d'un groupe peut être présenté à la Commission avant que les augmentations proposées par le régime soient mises en vigueur. Si les augmentations sont jugées supérieures à l'augmentation admissible pour le groupe, une réduction de la rémunération sera recommandée. Dans de telles circonstances, le plan d'observation soumis par l'employeur pour approbation par la Commission comportera une réduction des augmentations de la rémunération proposées au niveau autorisé pour le groupe.

Dans d'autres cas, le régime de rémunération d'un groupe peut être présenté à la Commission quelque temps après l'entrée en vigueur des augmentations proposées dans le régime. Si les augmentations proposées sont jugées par la suite supérieures à l'augmentation admissible pour le groupe, une diminution des taux et la récupération des paiements en trop versés seront recommandées. Si tel est le cas, l'employeur sera tenu de présenter à l'approbation de la Commission un plan d'observation indiquant les mesures qui seront prises pour ramener les augmentations de la rémunération proposées au niveau autorisé. L'employeur sera également tenu d'obtenir l'approbation de la Commission pour un plan de récupération des paiements en trop déjà effectués.

Les plans d'observation destinés à diminuer ou à récupérer des augmentations de la rémunération dépassant les indicateurs peuvent donc s'étendre pendant la durée de l'année terminale d'application des indicateurs, ou de la période terminale d'application des indicateurs, ou après. Si les mesures d'observation concernent une période d'application des indicateurs commençant avant le 14 avril 1978, l'employeur devra continuer à limiter les salaires ou à récupérer les paiements en trop après la fin de l'année ou de la période terminale d'application des indicateurs si nécessaire.

F Régimes de rémunération qui ne coïncident pas avec des années d'application des indicateurs

La date du début de l'année d'application des indicateurs détermine la date à laquelle les indicateurs ne s'appliqueront plus à un groupe. Cette date est généralement la même que la date de départ du régime de rémunération d'un groupe. Cependant, ces dates ne coïncident pas si la durée d'un régime de rémunération n'est pas un multiple d'une année complète. Cette situation existe lorsque des conventions de longue durée ne durent pas un multiple de douze mois.

-
- (c) The Board reviewed a two-year collective agreement from October 1, 1977 to September 30, 1979, and recommended that rates lower than those negotiated be implemented. The parties voluntarily agreed to lower rates in both years, and a compliance plan was submitted and accepted. The group's base date is September 30, 1977, and the final guideline year is from October 1, 1977 to September 30, 1978.

The employer must observe the terms of the compliance plan for the final guideline year from October 1, 1977 to September 30, 1978. The Board's recommendation would no longer apply to the second year of the agreement which commences October 1, 1978.

- (d) The Board approved the increases proposed in a two-year collective agreement, from January 1, 1977, to December 31, 1978. The group's base date is December 31, 1976, and the final guideline year is from January 1, 1978 to December 31, 1978.

The Guidelines will continue to apply for the duration of the agreement.

(2) Final Guideline Year Commencing After January 1, 1978

Compensation increases for groups with a final guideline year commencing after January 1, 1978, will remain subject to the Guidelines until the end of the final guideline period, on December 31, 1978. Increases after December 31, 1978 will not be subject to the Guidelines, although they may fall within a final guideline year. This applies in all cases, including multi-year compensation plans where the Board had previously recommended, or the Administrator had ruled on, compensation plans involving increases after December 31, 1978. A recommendation of the Board or Order by the Administrator will not apply to increases after the end of the final guideline period.

As the result of a recommendation of the Board or Order by the Administrator, a compliance plan, extending past December 31, 1978, may have been established. The parties involved must continue to observe the terms of the compliance plan after December 31, 1978, if necessary, until such time as the actions called for in the plan are completed. Section E contains further details on the matter of compliance plans.

Examples

- (a) The Board approved the increases proposed in a three-year collective agreement, from April 1, 1976 to March 31, 1979. The group's base date is March 31, 1976. The final guideline year commences April 1, 1978 and the final guideline period is from April 1, 1978 to December 31, 1978.

L'étude d'un régime de rémunération par la Commission ou le Directeur peut provoquer l'établissement d'un plan d'observation résultant de l'acceptation d'une recommandation de la Commission ou d'une ordonnance du Directeur. Aux fins du présent bulletin, le plan d'observation d'un groupe désigne les mesures qu'un employeur doit prendre pour diminuer la

F Plan d'observation

Lorsqu'une convention de plusieurs années est signée, l'employeur n'est tenu de présenter un rapport sur les augmentations de la rémunération que pour l'année (ou les années) d'application. Cependant, si un employeur propose une augmentation de la rémunération dépassant l'indicateur arithmétique d'un groupe pour l'année terminale d'application des indicateurs et demande une considération spéciale, la Commission exigera des renseignements détaillés sur les augmentations prévues pendant le reste de la période couverte par la convention.

Les employeurs doivent présenter des rapports sur les augmentations de la rémunération pour l'année terminale d'application des indicateurs, sans tenir compte du fait que cette année d'application des indicateurs s'étend après le 31 décembre 1978. La Commission peut exiger qu'un employeur, qui présente un régime de rémunération prévoyant des augmentations dépassant l'augmentation permise d'un groupe pour l'année terminale d'application des indicateurs, soumette un plan d'observation garantissant que les augmentations de la rémunération seront conformes aux indicateurs pour la période terminale d'application des indicateurs.

D Rapports sur les augmentations de la rémunération

Etant donné que la première convention a été signée avant le 14 octobre 1975, la date de base du groupe est le 30 avril 1978. Etant donné que l'année d'application des indicateurs commencerait après le 14 avril 1978, les indicateurs ne s'appliqueraient pas à l'entente qui entrera en vigueur le 1er mai 1978.

Etant donné que la première convention a été signée avant le 14 octobre 1975, la date de base du groupe est le 30 avril 1978. Etant donné que l'année d'application des indicateurs commencerait après le 14 avril 1978, les indicateurs ne s'appliqueraient pas à l'entente qui entrera en vigueur le 1er mai 1978.

b) Une convention collective de trois ans, signée en juin 1975, expire le 30 avril 1978. Une nouvelle convention entrera en vigueur le 1er mai 1978.

Les indicateurs ne s'appliqueront plus à la troisième année de la convention qui commencera le 1er mai 1978. Les deux premières années du plan d'observation devront être observées. Les conditions du plan d'observation ne s'appliqueront pas à l'année commençant le 1er mai 1978, en supposant que les mesures de récupération soient achevées.

The Guidelines will not apply to that part of the third year of the agreement which commences on January 1, 1979.

- (b) The Board reviewed a two-year collective agreement from March 1, 1977 to February 28, 1979, and recommended a compensation reduction in each year. The recommended reduction was agreed to by the parties and a compliance plan, involving a roll-back of wage rates and the recovery of excess payments in the first year, was accepted by the Board. The compliance plan called for recovery action to extend to January 31, 1979. The group's base date is February 28, 1977 and the final guideline period is from March 1, 1978 to December 31, 1978.

The employer must observe the terms of the compliance plan accepted by the Board until January 31, 1979, notwithstanding the expiry of the final guideline period on December 31, 1978.

- (c) The Board reviewed a one-year unilateral compensation plan from April 1, 1978, to March 31, 1979. The plan contained proposed increases which were in excess of the permissible increase for the group during the final guideline year. The Board reviewed the plan and advised the employer that he was required to file a compliance plan to demonstrate that the compensation to be paid on December 31, 1978 would be within Guidelines. The base date established for the group is March 31, 1976. The final guideline period is from April 1, 1978 to December 31, 1978.

The Guidelines will apply to the level of compensation in effect on December 31, 1978. The employer must submit a compliance plan to the Board for approval and take action to restrain wages and to recover any excess payments, to ensure that the level of compensation paid as of December 31, 1978 will be within Guidelines. Any increases implemented after December 31, 1978, will not be subject to the Guidelines.

(3) Guideline Year Commencing On or After April 14, 1978

Compensation increases for groups with a guideline year commencing on or after April 14, 1978, will not be subject to the Guidelines. This applies in all cases, including multi-year agreements where the Anti-Inflation Board had previously recommended, or the Administrator had ruled on, a compensation increase for a guideline year commencing after April 14, 1978. In these instances, the guideline year ending on or after April 14, 1978 will be the final guideline year. Any compensation increase effective after the end of the final guideline year will not be subject to the Guidelines. The recommendation of the Board or Order by the Administrator will not apply to increases which are effective after the end of the final guideline year.

a) La Commission a étudié une convention collective de trois ans en vigueur du 1er mai 1976 au 30 avril 1979 et recommandé une réduction de la rémunération au cours de chaque année. Un plan d'observation impliquant une récupération des paiements en trop versés au cours de la première année d'application des indicateurs et une diminution des taux de salaire pour les années restantes a été agréé par les parties et accepté par la Commission. La date de base du groupe est le 30 avril 1976 et l'année terminale d'application des indicateurs va du 1er mai 1977 au 30 avril 1978.

Exemples

Les augmentations de la rémunération pour les groupes ayant une année d'application des indicateurs commençant le ou après le 14 avril 1978 ne seront pas assujetties aux indicateurs. Ceci s'applique dans tous les cas, y compris aux conventions de plusieurs années pour lesquelles la Commission de lutte contre l'inflation a précédemment recommandé, ou le Directeur a décidé, une augmentation de la rémunération pour une année d'application des indicateurs commençant après le 14 avril 1978. Dans ces cas, l'année d'application des indicateurs se terminant le ou après le 14 avril 1978 sera l'année terminale d'application des indicateurs. Toute augmentation de la rémunération en vigueur après la fin de l'année terminale d'application des indicateurs ne sera pas assujettie aux indicateurs. La recommandation de la Commission ou l'ordonnance du Directeur ne s'appliquera pas aux augmentations qui entreront en vigueur après la fin de l'année terminale d'application des indicateurs.

3) Année d'application des indicateurs commençant le ou après le 14 avril 1978

Les indicateurs s'appliqueront à la rémunération en vigueur le 31 décembre 1978. L'employeur doit présenter un plan d'observation à l'approbation de la Commission et prendre des mesures pour limiter les salaires et récupérer les paiements en trop, afin de s'assurer que la rémunération versée le 31 décembre 1978 sera conforme aux indicateurs. Toute augmentation mise en vigueur après le 31 décembre 1978 ne sera pas assujettie aux indicateurs.

Le 31 mars 1976. La période terminale d'application des indicateurs va du 1er avril 1978 au 31 décembre 1978. L'année terminale d'application des indicateurs est le 31 décembre 1978. La date de base établie pour le groupe est le 31 décembre 1976. La période terminale d'application des indicateurs va du 1er avril 1978 au 31 décembre 1978. L'année terminale d'application des indicateurs est le 31 décembre 1978. La date de base établie pour le groupe est le 31 mars 1976. La période terminale d'application des indicateurs va du 1er avril 1978 au 31 décembre 1978.

Examples

- (a) The Board reviewed a three-year collective agreement from May 1, 1976 to April 30, 1979, and recommended a compensation roll-back in each year. A compliance plan involving recovery of excess payments in the first guideline year and a reduction in wage rates for the remaining two years was agreed to by the parties and accepted by the Board. The group's base date is April 30, 1976 and the final guideline year is from May 1, 1977 to April 30, 1978.

The Guidelines will no longer apply to the third year of the agreement, which commences May 1, 1978. The first two years of the compliance plan must be observed. The terms of the compliance plan will not apply to the year commencing May 1, 1978, assuming that recovery action has been completed.

- (b) A three-year collective agreement, signed in June, 1975, expires April 30, 1978. A successor agreement, effective May 1, 1978 is reached by the parties in March 1978.

Because the first agreement was reached prior to October 14, 1975, the group's base date is April 30, 1978. Because this guideline year would start after April 14, 1978, the Guidelines will not apply to the agreement which takes effect on May 1, 1978.

D. Reporting of Compensation Increases

Employers are to report compensation increases for the final guideline year, regardless of whether that guideline year extends past December 31, 1978. The Board may require an employer, who submits a compensation plan providing increases in excess of a group's permissible increase for the final guideline year, to file a compliance plan which will ensure that compensation increases will be within guidelines for the final guideline period.

When a multi-year agreement is signed, the employer is required to report on compensation increases only in respect of the guideline year (or years) which start prior to April 14, 1978. However, if an employer proposes a compensation increase in excess of a group's arithmetic guideline for the final guideline year and special consideration is requested, the Board will require detailed information on increases in the remaining period covered by the agreement.

terminale d'application des indicateurs. Ceci s'applique dans tous les cas, y compris aux régimes de rémunération de plusieurs années pour lesquels la Commission a fait des recommandations précédemment, ou le Directeur a pris des décisions, sur des régimes de rémunération impliquant des hausses après le 31 décembre 1978. Une recommandation de la Commission ou une ordonnance du Directeur ne s'appliquera pas aux augmentations après la fin de la période terminale d'application des indicateurs.

Par suite d'une recommandation de la Commission ou d'une ordonnance du Directeur, un plan d'observation s'étendant après le 31 décembre 1978 a peut-être été établi. Les parties impliquées doivent continuer à observer les conditions du plan d'observation après le 31 décembre 1978 au besoin, jusqu'à ce que les mesures prévues dans le plan soient achevées. D'autres détails sur les plans d'observation figurent au paragraphe E.

Exemples

- a) La Commission a approuvé les augmentations proposées dans une convention collective de trois ans en vigueur du 1er avril 1976 au 31 mars 1979. La date de base du groupe est le 31 mars 1976. L'année terminale d'application des indicateurs commence le 1er avril 1978 et la période terminale d'application des indicateurs va du 1er avril 1978 au 31 décembre 1978.
- Les indicateurs ne s'appliqueront plus à la partie de la troisième année de la convention qui commencera le 1er janvier 1979.

- b) La Commission a étudié une convention collective de deux ans en vigueur du 1er mars 1977 au 28 février 1979 et a recommandé une réduction de la rémunération pour chaque année. La réduction recommandée a été acceptée par les parties et un plan d'observation, impliquant une réduction des taux de salaire et la récupération des paiements en trop versés au cours de la première année, a été accepté par la Commission. Le plan d'observation prévoit une récupération s'étendant jusqu'au 31 janvier 1979. La date de base du groupe est le 28 février 1978 et la période terminale d'application des indicateurs va du 1er mars 1978 au 31 décembre 1978.
- L'employeur doit respecter les conditions du plan d'observation accepté par la Commission jusqu'au 31 janvier 1979, nonobstant l'expiration de la période terminale d'application des indicateurs le 31 décembre 1978.

- c) La Commission a étudié un régime de rémunération unitaire d'un an en vigueur du 1er avril 1978 au 31 mars 1979. Le régime proposait des augmentations dépassant la hausse admissible pour le groupe pendant l'année

E. Compliance Plan

The review of a compensation plan by the Board or the Administrator may result in the establishment of a compliance plan, arising from acceptance of a recommendation of the Board or from an Order by the Administrator. For purposes of this Bulletin, a compliance plan for a group refers to the action which an employer must take to reduce compensation, or recover excess payments, to ensure that the rate of compensation, at the end of a guideline year, will be within the amount allowed for the group.

In some cases, a compensation plan for a group may be submitted to the Board before the increases proposed in the plan are implemented. If the increases are found to be in excess of the permissible increase for the group, a reduction in compensation may be recommended. In these circumstances, the compliance plan submitted by the employer for approval by the Board will involve reduction of proposed compensation increases to the level allowed for the group.

In other cases, a compensation plan for a group may be submitted to the Board some time after the increases proposed in the plan have been implemented. If the proposed increases are subsequently found to be in excess of the permissible increase for the group, a reduction of rates and the recovery of excess payments may be recommended. If this occurs, the employer is required to submit, for approval by the Board, a compliance plan indicating the actions which will be taken to reduce proposed compensation increases to the allowed level. The employer is also required to obtain approval from the Board for a plan to recover excess payments already made.

Compliance plans to reduce or recover compensation increases in excess of the Guidelines may therefore extend for the duration of the final guideline year, or final guideline period, or beyond. Compliance plans may also be initiated during the final guideline year, or final guideline period, or later. If the compliance action is in respect of a guideline year or period commencing prior to April 14, 1978, the employer must continue to restrain wages or to recover excess payments, beyond the end of the final guideline year or final guideline period, if necessary.

F. Compensation Plans Which Do Not Coincide With Guideline Years

The commencement date of the guideline year determines when the Guidelines will no longer apply to a group. This date is usually the same as the starting date of the compensation plan for a group. However, these dates will not coincide if the duration of a compensation plan is other than a complete year. This situation is encountered where multi-year agreements are of other than twenty-four or thirty-six months' duration.

Les indicateurs ne s'appliqueront plus à la troisième année de l'entente qui commencera le 1er juillet 1978.

b) La Commission a étudié une convention collective de deux ans en vigueur du 1er juin 1977 au 31 mai 1979 et a recommandé une réduction de la rémunération au cours de chaque année. Le cas a été transmis au Directeur et la réduction recommandée a été confirmée. La date de base du groupe est le 31 mai 1977 et l'année terminale d'application des indicateurs va du 1er juin 1977 au 31 mai 1978.

L'employeur doit se conformer à l'ordonnance du Directeur et diminuer les salaires pour l'année d'application des indicateurs commençant le 1er juin 1977 et se terminant le 31 mai 1978. L'ordonnance du Directeur ne s'appliquera plus au cours de la deuxième année de l'entente qui commencera le 1er juin 1978.

c) La Commission a étudié une convention collective de deux ans en vigueur du 1er octobre 1977 au 30 septembre 1979 et a recommandé la mise en vigueur de taux inférieurs à ceux négocies. Les parties ont accepté volontairement des taux inférieurs pour les deux années et un plan d'observation a été présenté et accepté. La date de base du groupe est le 30 septembre 1977 et l'année terminale d'application des indicateurs va du 1er octobre 1977 au 30 septembre 1978.

L'employeur doit respecter les conditions du plan d'observation pour l'année terminale d'application des indicateurs allant du 1er octobre 1977 au 30 septembre 1978. La recommandation de la Commission ne s'appliquera plus à la deuxième année de l'entente qui commencera le 1er octobre 1978.

d) La Commission a approuvé les augmentations proposées dans une convention collective de deux ans en vigueur du 1er janvier 1977 au 31 décembre 1978. La date de base du groupe est le 31 décembre 1976 et l'année terminale d'application des indicateurs va du 1er janvier 1978 au 31 décembre 1978.

2) Année terminale d'application des indicateurs commençant après le 1er janvier 1978

Les augmentations de la rémunération pour les groupes ayant une année terminale d'application des indicateurs commençant après le 1er janvier 1978 resteront assujetties aux indicateurs jusqu'à la fin de la période terminale d'application des indicateurs soit le 31 décembre 1978. Les augmentations accordées après le 31 décembre 1978 ne seront plus assujetties aux indicateurs, même si elles tombent dans une année

It is the starting date of the guideline year, and not that of the compensation plan, which will determine when the final guideline year begins. A compensation plan for a group could expire shortly after April 14, 1978, but, because the plan covered a period of other than one year's duration, the final guideline year for the group would commence prior to April 14, 1978. Where this occurs, the successor compensation plan would remain subject to the Guidelines for the final guideline year or the final guideline period, whichever ends the earlier.

The procedure for calculating the rate of increase for compensation plans which are greater or less than a complete year in duration is explained in Technical Bulletin AI-27-C. This procedure will be strictly applied during the decontrol period.

Example

A collective agreement covering a 15-month period comes into effect on April 1, 1977 and expires June 30, 1978. The base date for the group is March 31, 1977. The group's first guideline year is from April 1, 1977 to March 31, 1978. The final guideline year will start on April 1, 1978 and end on March 31, 1979. The final guideline period is from April 1, 1978 to December 31, 1978.

On expiry of the 15-month agreement, on June 30, 1978, another agreement comes into effect, on July 1, 1978.

Any compensation increases provided in the second agreement which are effective before December 31, 1978 are still subject to the Guidelines.

G. Delay in Renewing Compensation Plans

The commencement date of the final guideline year determines when a group will emerge from controls. There would, therefore, be no advantage in postponing a unilateral compensation increase or in delaying or prolonging negotiations so that the plan ultimately reached would not be subject to the Guidelines. If the settlement date or the effective date of a unilateral compensation plan occurs after April 14, 1978, but is in respect of a guideline year commencing prior to that date, the group's compensation is subject to the Guidelines for the full final guideline year or final guideline period, as applicable.

Example

A one-year collective agreement expires March 31, 1978. The base date established for the group is March 31, 1976. The agreement is formally extended by the parties, with no increase in compensation, and a new agreement is signed on May 19, 1978. The effective date of the wage rates in the new agreement is May 1, 1978.

Les régimes de rémunération pour toute année d'application des indicateurs commençant avant le 14 avril 1978 seront assujettis aux indicateurs quelle que soit la date à laquelle le régime est établi ou un rapport sur la rémunération est présenté à la Commission.

C Explication du plan de contrôle

La date à laquelle un groupe sera libéré des contrôles dépend de la date de départ de l'année terminale d'application des indicateurs du groupe.

1) Année terminale d'application des indicateurs commençant le ou avant le 1er janvier 1978

Les augmentations de la rémunération des régimes d'une durée d'un an ou des ententes de plusieurs années pour les groupes ayant une année terminale d'application des indicateurs commençant le ou avant le 1er janvier 1978 resteront assujetties aux indicateurs pour la durée de cette année terminale d'application des indicateurs. Les augmentations accordées après l'année terminale d'application des indicateurs ne seront pas assujetties aux indicateurs. Ceci s'applique dans tous les cas, y compris aux régimes de rémunération de plusieurs années pour lesquels la Commission a recommandé précédemment, ou le Directeur a décidé, une augmentation pour une période qui commencera après l'année terminale d'application des indicateurs. La recommandation de la Commission ou l'ordonnance du Directeur ne s'appliqueront à aucune année d'application des indicateurs commençant après la fin de l'année terminale d'application des indicateurs.

Les parties en présence à un régime de rémunération doivent continuer à observer les conditions d'un plan d'observation résultant soit de l'acceptation d'une recommandation de la Commission, soit d'une ordonnance du Directeur, en vue de réduire ou de récupérer la rémunération concernant toute année d'application des indicateurs commençant avant le 14 avril 1978. Le plan d'observation doit être respecté, après la fin de l'année terminale d'application des indicateurs au besoin, jusqu'à ce que les mesures prévues dans le plan soient achevées. D'autres détails concernant les plans d'observation sont donnés au paragraphe E du présent bulletin.

Exemples

a) La Commission a approuvé les augmentations proposées dans une convention collective de trois ans en vigueur du 1er juillet 1976 au 30 juin 1979. La date de base du groupe est le 30 juin 1976 et l'année terminale d'application des indicateurs va du 1er juillet 1977 au 30 juin 1978.

The final guideline year for the group will be April 1, 1978 to March 31, 1979, and the final guideline period is from April 1, 1978 to December 31, 1978. Any compensation increase effective prior to December 31, 1978, is subject to the Guidelines, regardless of the fact that the agreement is signed in May, 1978 and the wage rates are effective after April 14, 1978.

H. Deferred Compensation

Where an increase has been rolled back by the Board or the Administrator for any guideline year starting prior to April 14, 1978, the excess compensation which was rolled back may not be paid by the employer for time worked in that guideline year, after the group is no longer subject to the Guidelines. Such payments would constitute "deferred compensation" in respect of the final guideline year, under subsection 41(b) of the Regulations, and would be a contravention of the Regulations.

Similarly, an employer whose compensation plan(s) had been approved by the Board may not, after the final guideline year, pay additional compensation in respect of any year which was subject to the Guidelines.

I. New Groups Becoming Subject to Mandatory Compliance

Some employee groups to whom the Guidelines do not apply may become subject to mandatory compliance during the period between the announcement of decontrol and the starting date for decontrol. Compensation increases for such groups, which are effective before April 14, 1978, will be subject to the Guidelines, and are to be reported to the Board.

A Explication des termes

Aux fins de description du processus de décontrôle, un certain nombre de termes sont introduits dans le présent bulletin:

"date de départ du décontrôle" désigne le 14 avril 1978;

"année terminale d'application des indicateurs" désigne une période de 365 jours commençant le ou après le 14 avril 1977 et avant le 14 avril 1978;

"période terminale d'application des indicateurs" désigne une période commençant le premier jour d'une année terminale d'application des indicateurs et finissant le 31 décembre 1978. Une période terminale d'application des indicateurs s'applique aux groupes dont l'année terminale d'application des indicateurs s'étend après le 31 décembre 1978.

B Résumé du plan de décontrôle

Le processus de décontrôle commencera le 14 avril 1978. La date de décontrôle marque le "début de la fin" des contrôles sur la rémunération, et non la date à laquelle les contrôles se termineront pour tous les groupes d'emploies. Le processus de décontrôle est basé sur les dates de base et les années d'application des indicateurs qui sont maintenant fixées pour la plupart des groupes et ne changeront pas.

Les augmentations de la rémunération resteront assujetties aux indicateurs jusqu'au 31 décembre 1978. Les augmentations des groupes ayant une année terminale d'application des indicateurs commençant le ou avant le 1er janvier 1978 resteront assujetties aux indicateurs pour la durée de l'année terminale d'application des indicateurs. Les augmentations des groupes ayant une année terminale d'application des indicateurs commençant après le 1er janvier 1978 et avant le 14 avril 1978 resteront assujetties aux indicateurs pour une période terminale d'application des indicateurs qui se terminera le 31 décembre 1978. Les augmentations pour les groupes ayant une année d'application des indicateurs commençant le ou après le 14 avril 1978 ne seront pas assujetties aux indicateurs.

Les méthodes utilisées pour calculer les augmentations de la rémunération resteront les mêmes pendant l'année terminale d'application des indicateurs ou la période terminale d'application des indicateurs. Les indicateurs révisés pour la troisième année du programme continueront à s'appliquer à tous les éléments de la rémunération, y compris la rémunération différée, de la même manière que dans le passé. Les restrictions continueront également à s'appliquer aux dépenses remboursables, aux gratifications, aux dépenses de formation ou de congés et à la réclassification des postes pendant l'année terminale d'application des indicateurs.

Bulletin technique:

rémunération

Objet: SUPPRESSION GRADUELLE DES CONTRÔLES SUR LA REMUNERATION

N°: AI-31-C

Date: Le 30 décembre 1977

Remarque:

Ce bulletin énonce le plan de "suppression graduelle" des indicateurs sur la rémunération, processus par lequel les groupes d'employés seront libérés des contrôles et des rapports exigés sur la rémunération.

Table des matières:

A	Explication des termes
B	Résumé du plan de contrôle
C	Explication du plan de contrôle
D	Rapports sur les augmentations de la rémunération
E	Plan d'observation
F	Régimes de rémunération qui ne coïncident pas avec des années d'application des indicateurs
G	Retard dans le renouvellement des régimes de rémunération
H	Rémunération différée
I	Nouveaux groupes devenant assujettis à l'observation obligatoire

Technical Bulletin: Compensation

Subject: APPLICATION OF REVISED GUIDELINES DURING THIRD PROGRAM YEAR

No: AI-32-C

Date: December 30, 1977

This bulletin describes the methods to be used to apply the amended compensation guidelines during the third program year.

Contents:

- A. Amendments to the Regulations
- B. Arithmetic Guidelines for Groups
- C. Reporting Requirements
- D. Reports of Group Compensation
- E. Cost of Living Allowances
- F. Employer Expenses Under Sections 61 and 63 of the Regulations
- G. Boards of Directors - Permissible Increase for Guideline Years Commencing in Third Program Year



moyens, ou un amalgame des deux, pourront être augmentés au cours d'une année d'application des indicateurs de la somme du coefficient de protection de base et du coefficient de productivité nationale applicables, pourvu que l'augmentation moyenne de la rémunération d'un groupe composé d'administrateurs externes n'exécède pas \$2400.

Etant donné que le Règlement ne se réfère plus à un coefficient de protection de base pour la troisième année du Programme, l'indicateur de base sera l'augmentation admissible pour un groupe d'administrateurs externes au cours d'une année d'application des indicateurs pendant la troisième année du Programme. Les jétions de présence moyens, les honoraires forfaitaires annuels moyens, ou un amalgame des deux, pourront être augmentés de six pour cent au cours d'une année d'application des indicateurs commençant pendant la troisième année du Programme. Le maximum de \$2400 continuera à s'appliquer. Le bulletin technique sur la rémunération AI-19-C sera révisé.

A. Amendments to the Regulations

The arithmetic guideline for a group is the permissible percentage rate of increase in compensation determined under Section 45 of Part 4 of the Anti-Inflation Guidelines. The Anti-Inflation Board may, at its discretion, recommend a higher rate of increase for a group, for a guideline year.

On October 20, 1977, the Government announced that the "basic guideline" for compensation increases in the third program year would be 6 per cent. The basic guideline may be increased or reduced by the experience adjustment factor of up to two per cent, to arrive at the arithmetic guideline for a group of employees.

Section 45 of the Guidelines has been amended by deleting references to the basic protection factor and the national productivity factor for the third program year. Section 45 of the Guidelines now states:

"45. The permissible percentage rate of increase in compensation for a group for any guideline year

(a) commencing in the first program year or second program year is

(i) where the result determined under paragraph 48(1)(c) is greater than the result determined under paragraph 48(1)(a) or (b), the sum of

(A) the basic protection factor for that year determined under section 46,

(B) the national productivity factor set forth in section 47, and

(C) the experience adjustment factor for that year computed under subsection 48(1), or

(ii) where the result determined under paragraph 48(1)(c) is less than the result determined under paragraph 48(1)(a) or (b), the result obtained by

(A) adding the basic protection factor for that year determined under section 46 and the national productivity factor set forth in section 47, and

(B) subtracting from the result obtained in subparagraph (i) the experience adjustment factor for that year computed under subsection 48(2); and

Le bulletin technique sur la rémunération AI-19-C (tel que modifié par le bulletin AI-28-C) explique la méthode utilisée pour contrôler la rémunération des administrateurs externes en vertu du Règlement anti-inflation. En bref, il stipule que les jetons de présence moyens, les honoraires forfaitaires annuels

G Conseils d'administration - Augmentation admissible pour les années d'application des indicateurs commençant pendant la troisième année du Programme

L'augmentation des dépenses encourues par un employeur pour organiser des réunions pour la promotion des ventes ou envoyer des employés à des congrès, séminaires, etc., au cours d'une année d'application des indicateurs commençant pendant la troisième année du Programme ne pourront pas dépasser les dépenses encourues au cours de l'année de base d'un pourcentage supérieur à six pour cent.

"Le total des frais engagés par un employeur dans une année d'application des indicateurs pour organiser des cours de formation, des réunions ou des congrès pour la promotion des ventes, ou pour y faire participer ses employés, ne doit pas excéder le total des frais engagés dans l'année de base d'un montant qui donne un pourcentage d'augmentation supérieur au coefficient de protection de base pour une année d'application des indicateurs commençant dans la première ou la deuxième année du Programme et, pour une année d'application des indicateurs commençant dans la troisième année du Programme, six pour cent."

L'article 63 du Règlement, tel que modifié, se lit comme suit:

"Le bulletin technique sur la rémunération AI-11-C du 20 mai 1976 stipule que les "paiements de péréquation", comme les paiements d'indemnités d'isolement ou de service dans le Nord, sont considérés comme des dépenses remboursables en vertu de l'article 61 du Règlement. L'article modifié s'applique aux modifications des indemnités pendant les années d'application des indicateurs commençant au cours de la troisième année du Programme. Le bulletin technique sera révisé pour refléter la modification apportée au Règlement.

L'employé au cours de cette année, selon le montant qui est le plus élevé.

L'alinéa 61(a) faisait antérieurement référence au coefficient de protection de base. L'article 61 modifié prévoit que les dépenses remboursables, au cours d'une année d'application des indicateurs commençant pendant la troisième année du Programme, pourront être augmentées de six pour cent ou de l'augmentation annuelle réelle en pourcentage des dépenses encourues par l'employé au cours de cette année, selon le montant qui est le plus élevé.

selon celui de ces montants qui est le plus élevé."

b) Le pourcentage réel d'augmentation, pour l'année, des frais engagés par l'employé pendant celle-ci,

(b) commencing in the third program year is

(i) where the result determined under paragraph 48(1)(c) is greater than the result determined under paragraph 48(1)(a) or (b) the sum of

(A) six per cent, and

(B) the experience adjustment factor for that year computed under subsection 48(1).

(ii) where the result determined under paragraph 48(1)(c) is less than the result determined under paragraph 48(1)(a) or (b), the result obtained by subtracting from six per cent the experience adjustment factor for that year computed under subsection 48(2)."

Paragraph 46(d), which described the method of calculating the Basic Protection Factor for the third program year, has been revoked.

The provisions, in subsection 43(2) of the Guidelines, for increases to three dollars and seventy-five cents, or by six hundred dollars, have not been changed. The portion of such increases which exceeds the increase permitted under the Guidelines will continue to be excluded from the calculation of increases in compensation. The application of subsection 43(2) is explained in detail in Compensation Technical Bulletin No. AI-7-C (Revised), issued January 28, 1977.

Section 67.2, added to Part 4 of the Anti-Inflation Guidelines, provides for the phasing out of controls, starting on April 14, 1978. It states:

"This Part does not apply to guideline years commencing on or after April 14, 1978."

B. Arithmetic Guidelines for Groups

The basic guideline for each group, for guideline years which start during the third program year, is six per cent. The basic guideline may be increased or reduced by up to two per cent, by the experience adjustment factor which, in turn, reflects the past compensation experience of the group.

Only those groups for which the final guideline year starts during the period from October 14, 1977 to April 13, 1978, will be subject to the basic guideline for the third program year. If a guideline year starts on or after April 14, 1978, the group will no longer be subject to the compensation guidelines.

a) pour une année d'application des indicateurs commençant dans la première ou la deuxième année du programme, le coefficient de protection de base pour ladite année et, pour une année d'application des indicateurs commençant dans la troisième année du programme, six pour cent, ou

"Lorsque, au cours d'une année de base, un employeur a, en totalité ou en partie, remboursé les employés d'un groupe des frais de déplacement, d'habilitation, de subsistance ou autres frais semblables qu'ils ont engagés dans l'exécution de leurs fonctions, il est interdit à l'employeur, pendant l'année d'application des indicateurs suivant l'année de base, d'augmenter le taux des indemnités accordées relativement à ces frais pendant l'année de base, d'un montant qui donnerait un pourcentage annuel d'augmentation excédant

L'article 61 du Règlement, tel que modifié, se lit comme suit:

F Dépenses de l'employeur en vertu des articles 61 et 63 du Règlement

Des détails sur les méthodes de calcul et de rapport des clauses d'indemnités de vie chère seront contenus dans le bulletin technique AI-15-C (révisé) qui sera publié sous peu.

recommandée par la Commission.

arithmétique du groupe ou à l'augmentation maximale admissible avaient entraîné une augmentation supérieure à l'indicateur être effectués pendant la deuxième année du Programme, si elles ments d'indemnités de vie chère "déclenchées" n'auraient pas pu calculé. Conformément au bulletin technique AI-15-C, des paiements de l'année suivante d'application des indicateurs sera l'année de base, d'après lequel l'augmentation admissible au lorsque cette année d'application des indicateurs devient devra être utilisé pour calculer le taux de la rémunération, chère versée à la fin de l'année d'application des indicateurs refléter cette modification. Le montant de l'indemnité de vie tant prévus. Le bulletin technique AI-15-C sera révisé pour reçu des paiements de vie chère dépassant les mont- groupes qui, au cours de la deuxième année du Programme, ont l'indicateur de base de la troisième année du Programme pour les cent. En conséquence, aucune mesure ne sera prise pour réduire de base (alinéa 46(d)) et établi un indicateur de base de 6 pour supprimé la clause de rajustement du coefficient de protection leurs. Cependant, les récentes modifications au Règlement ont rajusté, au cours de l'année suivante d'application des indicateurs a dû être soustrait du coefficient de protection de base bulletin technique AI-15-C, le montant de ces paiements excédant totale dépassant leur indicateur arithmétique. Conformément au de vie chère qui résulteraient d'augmentations de la rémunération gant pendant la deuxième année du Programme, reçu des indemnités auront, au cours d'années d'application des indicateurs commen- qui était de 6 pour cent pour cette année-là. Certains groupes Programme, a été supérieure au coefficient de protection de base L'augmentation de l'IPC, au cours de la deuxième année du

It should be noted that it is the date on which a group's guideline year starts, rather than the effective date of the collective agreement or unilateral compensation plan, which determines when the group will emerge from controls.

In cases where, prior to October 20, 1977, the Anti-Inflation Board has recommended an increase which is in excess of the arithmetic guideline for a group, the higher increase will not be reduced as a result of the amendments to the Regulations. This could occur where the second or third year of a multi-year agreement starts during the third program year. In such cases employers should not pay amounts in excess of the amount recommended.

Some compensation plans contain a provision to increase compensation if the increase in the Consumer Price Index in any program year exceeds the basic protection factor for that year. Implementation of such a provision will not be permitted if the resulting increase exceeds the group's arithmetic guideline or the maximum permissible increase recommended by the Board.

C. Reporting Requirements

Technical Bulletin AI-31-C defines "final guideline period" as a period beginning on the first day of a final guideline year and ending on December 31, 1978. "Final guideline year" is defined as a period of 365 days beginning on or after April 14, 1977, and prior to April 14, 1978.

It is recognized that a guideline year which starts between January 1, 1978, and April 14, 1978, will not end until as late as April 13, 1979, three and one-half months after the termination of the Anti-Inflation Act. Employers will nevertheless be required to report increases in group compensation for the full 365 days of each guideline year starting in the period from October 14, 1977 to April 13, 1978.

If a proposed increase in compensation, for a group of employees whose guideline year extends beyond December 31, 1978, is found to be excessive, the employer will be required to demonstrate, to the satisfaction of the Anti-Inflation Board, that a proposed increase in compensation is at an acceptable level as of the end of the final guideline period (that is December 31, 1978).

D. Reports of Group Compensation

The existing forms (AIB-2, AIB-3 or AIB-4) are to be used by employers to report increases in group compensation to the Anti-Inflation Board. The sections which deal with calculation and application of the Basic Protection and National Productivity Factors are not to be completed. Instructions will be provided to assist employers to complete the forms for a guideline year starting in the period from October 14, 1977 to April 13, 1978.

de groupe pour les trois cent soixante-cinq (365) jours de chaque année d'application des indicateurs commençant au cours de la période allant du 14 octobre 1977 au 13 avril 1978.

Si une augmentation proposée de la rémunération, pour un groupe d'employés dont l'année d'application des indicateurs va au-delà du 31 décembre 1978, est jugée excessive, l'employeur sera tenu de démontrer, à la satisfaction de la Commission de lutte contre l'inflation, que l'augmentation proposée de la rémunération atteindra un niveau acceptable à la fin de la période terminale d'application des indicateurs (qui est le 31 décembre 1978).

D Rapports sur la rémunération de groupe

Les formules existantes (AIB-2, AIB-3 et AIB-4) devront être utilisées par les employeurs pour rapporter les augmentations de la rémunération de groupe à la Commission de lutte contre l'inflation. Les sections qui traitent du calcul et de l'application du coefficient de protection de base et du coefficient de productivité nationale ne devront pas être remplies. Des instructions seront fournies pour aider les employeurs à remplir les formules pour une année d'application des indicateurs commençant entre le 14 octobre 1977 et le 13 avril 1978.

E Indemnités de vie chère

Les employeurs sont tenus de faire une projection des indemnités de vie chère qui seront payées le dernier jour de chaque année d'application des indicateurs. Pour les années d'application des indicateurs commençant pendant la première ou la deuxième année du Programme, ce calcul a été fait en supposant que l'Indice des prix à la consommation augmenterait au taux indiqué par le coefficient de protection de base pour l'année en question.

Les employeurs calculeront les paiements des indemnités de vie chère pour les années d'application des indicateurs commençant entre le 14 octobre 1977 et le 13 avril 1978 en supposant que le taux d'augmentation de l'IPC sera le moindre des taux suivants:

a) six pour cent, et

b) l'indicateur arithmétique du groupe.

Les augmentations de la rémunération pour une année d'application des indicateurs commençant entre le 14 octobre 1977 et le 13 avril 1978 ne pourront dépasser l'augmentation recommandée par la Commission de lutte contre l'inflation, en raison du paiement d'une indemnité de vie chère. De tels paiements devront être limités au montant qui, à la fin de l'année ou de la période d'application des indicateurs, sera conforme aux augmentations recommandées par la Commission.

E. Cost of Living Allowances

Employers are required to project the cost of living allowances (COLAs) which would be paid on the last day of each guideline year. For guideline years beginning in the first or second program year, this was done by assuming that the Consumer Price Index would increase at the rate indicated by the Basic Protection Factor for that year.

Employers will calculate COLA payments for guideline years starting during the period from October 14, 1977, to April 13, 1978, by assuming that the rate of increase in the CPI will be the lesser of:

- (a) six per cent, and
- (b) the arithmetic guideline for the group.

Increases in compensation for a guideline year starting in the period from October 14, 1977, to April 13, 1978, may not exceed the increase recommended by the Anti-Inflation Board, by reason of the payment of a cost of living allowance. Such payments must be restricted to that amount which, at the end of the guideline year or period, will be within the increases recommended by the Board.

The increase in the CPI, during the second program year, was greater than the six per cent Basic Protection Factor for that year. Some groups, in guideline years beginning in the second program year, will have received COLA payments that resulted in total compensation increases in excess of their arithmetic guideline. In accordance with Technical Bulletin AI-15-C, the amount of such excess payments was to have been subtracted from the adjusted Basic Protection Factor, in the next guideline year. However, the recent amendments to the Regulations deleted the Basic Protection Factor adjustment provision (Paragraph 46(d)) and established a basic guideline at six per cent. As a result, no action will be taken to reduce the third program year basic guideline for groups which, in the second program year, received COLA payments in excess of those projected. Technical Bulletin AI-15-C will be revised to reflect this change. The amount of the COLA being paid at the end of the guideline year is to be used to calculate the rate of compensation, when that guideline year becomes the base year, from which the permissible increase in the next guideline year is calculated. In accordance with Technical Bulletin AI-15-C, payments under "triggered" COLAs could not have been made during the second program year, if they would have resulted in an increase in excess of the group's arithmetic guideline or the maximum permissible increase recommended by the Board.

Details on the methods of calculating and reporting COLA provisions will be contained in revised Technical Bulletin AI-15-C, to be issued shortly.

Le coefficient de rajustement en raison de pratiques salariales antérieures qui, à son tour, reflète les pratiques salariales

Seuls les groupes pour lesquels l'année terminale d'application des indicateurs commence pendant la période allant du 14 octobre 1977 au 13 avril 1978 seront assujettis à l'indicateur de base pour la troisième année du Programme. Si une année d'application des indicateurs commence le ou après le 14 avril 1978, le groupe ne sera plus assujetti aux indicateurs régissant la rémunération.

Il convient de faire remarquer que c'est la date à laquelle une année d'application des indicateurs commence pour un groupe, et non la date d'entrée en vigueur de la convention collective ou du régime de rémunération unilatéral, qui détermine la date à laquelle le groupe sera libéré des contrôles.

Dans les cas où, avant le 20 octobre 1977, la Commission de lutte contre l'inflation a recommandé une augmentation qui dépasse l'indicateur arithmétique d'un groupe, l'augmentation supérieure ne sera pas réduite par suite des amendements énoncés au Règlement. Ceci pourrait se produire lorsque la deuxième ou la troisième année d'une convention de plusieurs années commence pendant la troisième année du Programme. Dans de tels cas, les employés ne devront pas verser des sommes dépassant le montant recommandé.

Certains régimes de rémunération rentrent une disposition visant à augmenter la rémunération si la hausse de l'indice des prix à la consommation dépasse, au cours d'une année quelconque du programme, le coefficient de protection de base de cette année-là. La mise en oeuvre d'une telle disposition ne sera pas permise si l'augmentation qui en résulte dépasse l'indicateur arithmétique du groupe ou l'augmentation maximale admissible recommandée par la Commission.

C Rapports exigés

Le bulletin technique AI-31-C définit "la période terminale d'application des indicateurs" comme une période commençant le premier jour d'une année terminale d'application des indicateurs et se terminant le 31 décembre 1978. "L'année terminale d'application des indicateurs" est définie comme une période de trois cent soixante-cinq (365) jours commençant le ou après le 14 avril 1977 et avant le 14 avril 1978.

Il est évident qu'une année d'application des indicateurs qui commence entre le 1er janvier 1978 et le 14 avril 1978 ne se terminera pas avant une date pouvant aller jusqu'au 13 avril 1979, c'est-à-dire trois mois et demi après l'expiration de la Loi anti-inflation. Les employeurs seront néanmoins tenus de présenter des rapports sur les augmentations de la rémunération

F. Employer Expenses Under Sections 61 and 63 of the Regulations

Section 61 of the Regulations, as amended, states:

"Where in a base year, an employer reimbursed the employees in a group, in whole or in part, for transportation, clothing, mileage, living or other similar expenses incurred by the employees in the performance of their duties, the employer shall not in the guideline year immediately following the base year increase the rates of the allowances paid in respect of such expenses during the base year by an amount that results in an annual percentage increase in excess of

- (a) for a guideline year commencing in the first or second program year, the basic protection factor for that year, and for a guideline year commencing in the third program year, six per cent, or
- (b) the actual annual percentage increase in the expenses incurred by the employee in that year,

whichever is the greater."

Paragraph 61(a) formerly made reference to the Basic Protection Factor. The amended Section 61 provides that reimbursable expenses, in a guideline year starting in the third program year, may be increased by six per cent or the actual annual percentage increase in the expenses incurred by the employee in that year, whichever is the greater.

Compensation Technical Bulletin No. AI-11-C, dated May 20, 1976, states that "equalization payments" such as isolation or northern allowance payments, are considered as reimbursable expenses under Section 61 of the Regulations. The amended Section applies to changes in allowances during guideline years starting in the third program year. The Technical Bulletin will be revised to reflect the amendment to the Regulations.

Section 63 of the Regulations, as amended, states:

"The total expenditures incurred by an employer in a guideline year to hold, or have employees attend training sessions, sales meetings or conventions shall not exceed the total of such expenditures incurred in the base year by an amount that results in a percentage rate of increase in excess of the basic protection factor for a guideline year commencing in the first or second program year, and for a guideline year commencing in the third program year, six per cent."

The increase in the expenditures incurred by an employer in holding sales meetings or sending employees to attend conventions, seminars, etc., in a guideline year, starting in the third program year, may not exceed the expenditures incurred in the base year by more than six per cent.

L'indicateur de base pour chaque groupe est de 6 pour cent pour les années d'application des indicateurs qui commencent pendant la troisième année du Programme. L'indicateur de base peut être augmenté ou diminué d'un montant allant jusqu'à 2 pour cent pour

B Indicateurs arithmétiques pour les groupes

- "Cette partie ne s'applique pas aux années d'application des indicateurs commençant le ou après le 14 avril 1978".
- L'article 67.2, ajouté à la Partie 4 des indicateurs anti-inflation, prévoit la suppression graduelle des contrôles à partir du 14 avril 1978. Il stipule que:
- Les dispositions contenues au paragraphe 43(2) des indicateurs concernant les augmentations jusqu'à trois dollars et soixante-quinze cents et de six cents dollars n'ont pas été modifiées. La partie de ces augmentations qui dépasse l'augmentation permise en vertu des indicateurs continuera à être exclue du calcul des augmentations de la rémunération. L'application du paragraphe 43(2) est expliquée en détail dans le bulletin technique sur la rémunération AI-7-C (révisé) publié le 28 janvier 1977.
- L'alinéa 46(d), qui énonçait la méthode de calcul du facteur de protection de base pour la troisième année du Programme a été annulé.
- ii) Lorsque le résultat obtenu à l'alinéa 48(1)c) est inférieur à celui obtenu à l'alinéa 48(1)a) ou b), le résultat obtenu en soustrayant de six pour cent, le coefficient de rajustement en raison de pratiques salariales antérieures, applicable à cette année et calculé selon le paragraphe 48(2)."
- B) du coefficient de rajustement en raison de pratiques salariales antérieures, applicable à cette année et calculé selon le paragraphe 48(1) ou,
- A) de six pour cent et
- i) Lorsque le résultat obtenu à l'alinéa 48(1)c) est supérieur à celui obtenu à l'alinéa 48(1)a) ou b), la somme
- b) dans la troisième année du programme
- B) en soustrayant du résultat obtenu au sous-alinéa (i) le coefficient de rajustement en raison de pratiques salariales antérieures, applicable à cette année et calculé selon le paragraphe 48(2) et

G. Boards of Directors - Permissible Increase for Guideline Years
Commencing in Third Program Year

Compensation Technical Bulletin No. AI-19-C (as amended by Bulletin AI-28-C) explains the method used to control outside directors' compensation under the Anti-Inflation Regulations. Briefly, it states that the average fee per meeting, the average annual retainer or a combination of the two, may be increased in a guideline year by the sum of the applicable basic protection factor and the national productivity factor, provided the average increase in compensation for a group made up of outside directors does not exceed \$2400.

Because the Regulations no longer refer to a Basic Protection Factor for the third program year, the basic guideline of six per cent will be the permissible increase for an outside directors' group, in a guideline year starting in the third program year. The average fee per meeting, the average annual retainer, or a combination of the two, may increase by six per cent in a guideline year starting in the third program year. The \$2400 maximum will continue to apply. Compensation Technical Bulletin No. AI-19-C will be revised.

L'indicateur arithmétique d'un groupe est le taux d'augmentation admissible en pourcentage de la rémunération déterminé en vertu de l'article 45 de la Partie 4 des indicateurs anti-inflation. La Commission anti-inflation peut, à sa discrétion, recommander pour un groupe un taux d'augmentation plus élevé pour une année d'application des indicateurs.

Le 20 octobre 1977, le gouvernement a annoncé que "l'indicateur de base" pour les augmentations de la rémunération au cours de la troisième année du Programme serait de 6 pour cent. L'indicateur de base peut être augmenté ou diminué d'un montant pouvant atteindre jusqu'à 2 pour cent pour le coefficient de rajustement fondé sur les pratiques salariales antérieures, afin d'aboutir à l'indicateur arithmétique d'un groupe d'employés.

L'article 45 des indicateurs a été modifié en éliminant les références au coefficient de protection de base et au coefficient de productivité nationale pour la troisième année du Programme. L'article 45 des indicateurs se lit maintenant comme suit:

"45 Le pourcentage admissible d'augmentation du taux de la rémunération d'un groupe pour une année donnée d'application des indicateurs est,

a) dans la première ou la deuxième année du programme,

i) lorsque le résultat obtenu à l'alinéa 48(1)c) est supérieur à celui obtenu à l'alinéa 48(1)a), ou b), la somme

A) du coefficient de protection de base applicable à cette année et déterminé selon l'article 46,

B) du coefficient de productivité nationale indiqué à l'article 47 et

C) du coefficient de rajustement en raison de pratiques salariales antérieures calculé selon le paragraphe 48(1) ou,

ii) lorsque le résultat obtenu à l'alinéa 48(1)c) est inférieur à celui obtenu à l'alinéa 48(1)a) ou b), le résultat auquel on arrive

A) en additionnant le coefficient de protection de base applicable à cette année et déterminé selon l'article 46, et le coefficient de productivité nationale indiqué à l'article 47 et

Bulletin technique: rémunération

OBJET: APPLICATION DES INDICATEURS REVISES PENDANT LA TROISIEME ANNEE

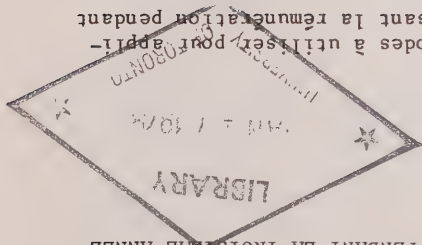
DU PROGRAMME

N°:

AI-32-C

DATE:

Le 30 décembre 1977



Le présent bulletin énonce les méthodes à utiliser pour appliquer les indicateurs modifiés régissant la rémunération pendant la troisième année du Programme.

TABLE DES MATIERES

A	Modifications au Règlement
B	Indicateurs arithmétiques pour les groupes
C	Rapports exigés
D	Rapports sur la rémunération de groupe
E	Indemnités de vie chère
F	Dépenses de l'employeur en vertu des articles 61 et 63 du Règlement
G	Conseils d'administration - Augmentation admissible pour les années d'application des indicateurs commençant pendant la troisième année du Programme

Errata Sheet

Anti-Inflation Act Regulations

Part 1 -- Division 2

Amendment to paragraph 4(2)(h)

Paragraph 4(2)(h) should read:

- h) that part of the adjusted operating profits of a supplier, other than a supplier referred to in subparagraph 3(2)(a)(ii) of the Act, that would not, except by virtue of the operation of subparagraph 3(2)(a)(iv) or (v) of the Act, be otherwise subject to this Part and that arises from a construction industry contract entered into as a result a bona fide bid or tender competition in which at least two suppliers who were at arm's length, within the meaning of section 251 of the Income Tax Act, submitted secret bids or tenders.

Part 2 -- Guidelines for the Restraint of Professional Fees and Income -- Pages 26 and 27

Subsection -- Interpretation

Clause 25(2) "practitioner"

Paragraphs (b), (c)(i), and (d) should read:

- b) a partner in the firm if during the fiscal period or part thereof when he was a partner, the individual devoted at least one-half of his normal business hours to the affairs of the firm,
- c) (i) devoted at least one-half of his normal business hours to the affairs of the firm, and
- d) an employee of the firm who, during the fiscal period or part thereof when he was an employee, devoted at least one-half of his normal business hours to the affairs of the firm and derived more than one-half of his income that he derived from the firm

Loi anti-inflation Réglement

Partie I -- Section 2

Modification à l'alinéa 4(2)(h)

L'alinéa 4(2)(h) devrait se lire comme suit:

h) à la portion des bénéfices d'exploitation rajustés d'un fournisseur, autre qu'un fournisseur visé au sous-alinéa 3(2)a)(ii) de la Loi, qui ne serait pas sujette à la présente partie, si ce n'était de l'application du sous-alinéa 3(2)a)(iv) ou (v) de la Loi, et qui résulte d'un contrat de construction conclu à la suite d'une offre ou d'une soumission effectuée de bonne foi dans le cadre d'un concours au cours duquel au moins deux fournisseurs, qui avaient un lieu de dépendance au sens de l'article 251 de la Loi de l'impôt sur le revenu, ont soumis des offres ou soumissions secrètes.

Errata

Part 1, Division 1, Interpretation - Section 3.
The following definition should be inserted immediately before the definition of "Allowable Costs":

"Adjusted Operating Profits" means gross revenue from operations minus allowable costs."

Partie 1, Section 5.

L'Alinéa 13(1)c) est abrogé et remplacé par ce qui suit:

- c) "si, dans cette partie de son entreprise, il n'a fourni aucun produit semblable au cours de la période de base et s'il peut allouer des coûts au produit au cours de la période d'observation, la section 6 s'applique à lui à l'égard de ce produit jusqu'à la fin de la première période d'observation qui se termine plus de 182 jours après qu'il commence à fournir le produit, et ses bénéfices rajustés d'exploitation par unité du nouveau produit au cours de la période de base sont, sous réserve du paragraphe 8(2), réputés égaux à ses bénéfices rajustés d'exploitation par unité du nouveau produit au cours de cette période d'observation."

Part 1, Division 6, Paragraph 20(3)(g), replace "base categories" by "product lines".

Partie 1, Section 6, alinéa 20(3)g), remplacer "catégories de base actuelles" par "lignes de produits existantes".

Partie 2, paragraphe 27(3), remplacer "le 13 octobre 1975" par "un 13 octobre".

Partie 2, l'alinéa 25b), remplacer "pu raisonnablement être prévus par la firme;" par "aux efforts de la firme;".

Partie 2, sous-alinéa 29(7)g)i), remplacer "\$4,000" par "\$4,800".

Part 2, sub-paragraph 27(1)(g)(i), replace "necessary set" by "necessary to offset".



3 1761 11550382 3

